



FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS

DOBLE GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD Y EN RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS

Análisis económico financiero de sociedades cooperativas y empresas del mismo sector en España: una comparación.

Trabajo Fin de Grado presentado por Mónica Pérez García, siendo la tutora del mismo Ana María Carrillo Vargas.

Vº. Bº. del Tutor/a:

Alumno/a:

Dña. Ana María Carrillo Vargas

Dña. Mónica Pérez García

Sevilla. Julio de 2019



**DOBLE GRADO EN FINANZAS Y CONTABILIDAD Y EN
RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS
FACULTAD DE TURISMO Y FINANZAS**

**TRABAJO FIN DE GRADO
CURSO ACADÉMICO [2018-2019]**

TÍTULO:

**ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO DE SOCIEDADES COOPERATIVAS Y
EMPRESAS DEL MISMO SECTOR EN ESPAÑA: UNA COMPARACIÓN.**

AUTOR:

MÓNICA PÉREZ GARCÍA

TUTOR:

D^a. ANA MARÍA CARRILLO VARGAS

DEPARTAMENTO:

ECONOMÍA E HISTORIA ECONÓMICA

ÁREA DE CONOCIMIENTO:

ECONOMÍA APLICADA

RESUMEN:

El presente trabajo consiste en la realización de un análisis comparativo sobre los indicadores económico-financieros de las áreas de solvencia, estructura financiera, liquidez y rentabilidad de trece sociedades cooperativas españolas y la media de las empresas de su sector. De acuerdo con los resultados obtenidos, hemos comprobado como las sociedades cooperativas presentan mejores valores que la media de su sector en cada una de las áreas analizadas. Podemos afirmar que las sociedades que predicen con los valores cooperativos, como la igualdad, la democracia y la primacía de los trabajadores sobre el beneficio económico, también pueden ser viables económicamente y obtener los mejores resultados financieros de sus respectivos sectores. Esto nos lleva a plantearnos que sería factible y beneficioso para toda la sociedad, un posible cambio en la forma de actuar de las empresas, tan preocupadas por la maximización de beneficios económicos como único objetivo, que consistiera en la aplicación de una economía más social y solidaria.

PALABRAS CLAVE:

Cooperativismo; impacto social; rentabilidad; principios cooperativos; economía social

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
2.	CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS COPERATIVAS	3
2.1.	CONCEPTO DE COOPERATIVA Y SU REGIMEN JURÍDICO	3
2.2.	ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL: PRINCIPIOS SOBRE IDENTIDAD COOPERATIVA.....	6
2.3.	SOCIEDADES COOPERATIVAS, RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y ECONOMÍA SOCIAL.....	8
2.4.	REALIDAD DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN ESPAÑA.....	11
3.	METODOLOGÍA Y FUENTE DE DATOS.....	13
3.1.	RATIOS EMPLEADOS.....	13
3.2.	FUENTE DE DATOS: EMPRESAS Y SECTORES.....	15
4.	RESULTADOS E INTERPRETACIÓN.....	21
5.	CONCLUSIONES.....	31
	BIBLIOGRAFÍA.....	33

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

Encontrar el motivo por el cual algunos modelos de negocio son fructíferos y otros no, hallar la razón por la cual existen determinadas empresas que a diferencia de otras consiguen, tras su nacimiento, un desarrollo sostenido, un incremento de sus ingresos, y la fidelización progresiva de sus clientes, para, finalmente alcanzar con éxito la madurez, es una materia que ha sido objeto de múltiples estudios e investigaciones por parte de numerosos autores, aportando diversos resultados, por lo que se podría decir que no existe una verdad absoluta, o fórmula única que explique la manera de lograr el éxito empresarial.

En los últimos años hemos sido testigos de grandes cambios producidos en nuestra sociedad, provocando los mismos la aparición de nuevas actividades económicas, como Los Nuevos Yacimientos de Empleo, que cubren las nuevas necesidades sociales sin comprometer las de las generaciones futuras, así como nuevas formas de economía y por ende de entender y practicar los negocios, tales como la Economía del bien común, que proponen un modelo alternativo social, económico y político haciendo énfasis en valores como la sostenibilidad, la justicia social y la aportación al bien común; en contraposición a la economía tradicional capitalista, basada en la competitividad y la maximización del beneficio propio (Felber, 2012).

Además de estas vertientes económicas alternativas que han surgido recientemente, podemos destacar un modelo empresarial mucho más antiguo y arraigado en nuestra sociedad, como ejemplo de negocio que va más allá de la mera maximización de beneficios como objetivo primordial, las sociedades cooperativas. Este tipo de sociedad, de acuerdo con Genovart (2012), son entidades con mayor transcendencia histórica y económica de las integrantes de la denominada Economía Social, representan una fórmula empresarial caracterizada por la singularidad de los derechos de propiedad que incorpora, así como los valores y principios que promulga, tales como la responsabilidad social y la equidad.

El origen de las mismas se remonta a la Revolución Industrial, situándose en 1844, con la constitución en Inglaterra de la cooperativa de Rochdale, el punto de partida del cooperativismo moderno. Estos pioneros de Rochdale, tal y como apuntan Barea y Monzón (1992), crearon sencillas normas de organización, trabajo y conducta aplicables al manejo de las sociedades cooperativas, basadas principalmente en el esfuerzo propio, la ayuda mutua, la democracia, la libertad de voluntariedad, la ausencia de ánimo de lucro y el deseo de superación.

A pesar de que este tipo de asociación empresarial se ha ido desarrollando y consolidando desde el siglo XIX, la contribución de las cooperativas a nuestra realidad económica y social, se encuentra a menudo minusvalorada en la actualidad. No obstante, la propia Comisión Europea ha destacado que las sociedades cooperativas son una parte fundamental de la vida económica en Europa, existiendo más de 250.000 y empleando a más de 5,4 millones de personas.

El objetivo principal del presente trabajo es analizar si las sociedades cooperativas en España deben sacrificar su rentabilidad financiera a cambio de aplicar los valores de Economía Social que predicán. Para tal fin se ha realizado una comparativa entre las mismas y la media de su sector.

La metodología llevada a cabo ha sido, en primer lugar, la selección de una muestra de sociedades cooperativas españolas cuyos datos financieros están

disponibles en SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), base de datos que recoge información financiera, indicadores de fortaleza financiera, informes de auditoría, estudios de mercado, entre otros, de más de 2,5 millones de empresas españolas y portuguesas. SABI recoge información, a través de sus cuentas anuales, de aquellas empresas que quieran aparecer en la base de datos, sirviendo de herramienta para la investigación financiera en general.

Hemos seleccionado y recopilado los datos de trece sociedades cooperativas españolas: A.N.S.C., Volquetes Vitoria S.C.L., Sociedad Hortamira S.C.L., SAT N.4390 El Olivo, Pinturas Castellet S.C.V., SAT Casa Del Alcaide N 5119, Orona S.C., SAT 1733 Granja San Miguel, Irizar S.C., Explotación Porcina González SAT 7549, El Pantar S.A.T.N. 1043 Cat, Disvall Coop V. S.C.L., SAT Número 8275 Quesos Flor Valsequillo. Dichas sociedades se dedican a actividades empresariales diversas, como la fabricación de vehículos de motor, el comercio al por mayor de frutas y hortalizas o la avicultura. Del mismo modo difieren en cuanto a número de empleados, nivel de facturación y situación geográfica en España.

La estructura del trabajo se articula de la siguiente manera, en el segundo apartado nos centraremos en la presentación de las ideas básicas de las sociedades cooperativas, así como de los principios regidores de la Alianza Cooperativa Internacional. Posteriormente, expondremos la relación existente entre Cooperativismo, Economía Social y Responsabilidad Social Corporativa, para finalmente debatir acerca de las sociedades cooperativas en nuestro país.

En el tercer capítulo se explicará la metodología utilizada y las fuentes de datos empleadas sobre las cuentas anuales y datos financieros de las empresas objeto de estudio. Seguidamente, en el cuarto capítulo mostraremos los resultados de la comparativa realizada entre las sociedades cooperativas y la media del sector, para finalmente, en el quinto capítulo exponer las conclusiones alcanzadas con la realización del estudio. Podemos adelantar que, de acuerdo a los resultados obtenidos en nuestro análisis, las sociedades cooperativas se encuentran en mejor posición en todas las áreas estudiadas que la media de sus respectivos sectores.

CAPÍTULO 2

CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS COOPERATIVAS

En este capítulo abordaremos la definición de las sociedades cooperativas, sus características principales, apoyándonos en los principios fundamentales que emanan de la Alianza Cooperativa Internacional, para posteriormente tratar la relación histórica existente entre las mismas y la denominada Economía Social. Finalmente abarcaremos la situación actual de las sociedades cooperativas en nuestro país

2.1. CONCEPTO DE COOPERATIVA Y SU RÉGIMEN JURÍDICO EN ESPAÑA

La Ley Estatal de Cooperativas (Ley 27/1999) nos ofrece en su artículo primero la definición de las sociedades cooperativas como “sociedades constituidas por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional”. Un rasgo diferenciador de las cooperativas es que los cooperativistas, los cuales no persiguen el lucro individual, se caracterizan por ser, a la vez, socios y usuarios de la sociedad, con el objetivo común de la obtención de un beneficio colectivo.

Se puede afirmar, que el hecho de que no persigan el lucro no las exime de la calificación de mercantil, ya que, efectivamente son sociedades mercantiles, en tanto que disponen de una estructura empresarial propia y realizan, entre otros, actos de comercio con terceros. (Genovart, 2012) Si bien, estas sociedades no pretenden la ganancia particular sino el beneficio común de todos los socios. Entre las características diferenciadoras del cooperativismo, podemos destacar la particularidad de los derechos de propiedad que integra, así como los mecanismos de transacción entre socios que incorpora, combinando la integración como grupo por un lado y el mercado por el otro.

La participación de los socios en el proceso productivo difiere en función del tipo de sociedad cooperativa que se trate, así en las cooperativas de clientes son los socios los que adquieren los productos, en las de proveedores aportan sus productos a la sociedad cooperativa, entretanto en las de trabajadores lo que aportan es su trabajo.

Las sociedades cooperativas no son empresas capitalistas-tipo, en tanto que las aportaciones de los socios están sometidas a ciertas limitaciones, tal y como expone Vargas (2004), no se puede ser socio en calidad de aportante de capital exclusivamente; las aportaciones individuales y la proporción del capital retenido por una persona están restringidos en cuanto a su cuantía; como retribución solo se puede percibir un interés fijo y limitado; y por último las posibilidades de actualización del capital y su régimen de transmisibilidad están sometidos a ciertas restricciones.

Asimismo, de acuerdo a su naturaleza social es obligatoria la existencia de determinados fondos, formados por una parte de los excedentes de la actividad, los cuales son irrepartibles en muchos casos, que deben ser destinados a objetivos de garantía o sociales-educativos. Por último se legitima la toma de decisiones a los socios de forma participativa y democrática.

El origen de esta peculiar forma societaria, como se ha comentado previamente en el capítulo 1, data de 1844 en Rochdale, si bien hubo intentos anteriores fue en este

poblado de Inglaterra donde se sentaron las bases del cooperativismo moderno, allí 27 hombres y una mujer, todos artesanos, formaron la primera cooperativa de consumo. Estos tejedores tenían pésimas condiciones de trabajo y bajos salarios, por lo que no podían pagar los elevados precios de los alimentos y artículos domésticos de primera necesidad. Ellos decidieron reunir sus escasos recursos, cooperar y trabajar juntos, para poder acceder a los bienes de consumo básicos a bajo precio.

Del mismo modo, también hay que mencionar el modelo cooperativo independiente desarrollado en Alemania por Friedrich Wilhelm Raiffeisen y Franz Hermann Schultz-Delitsch. Ellos crearon las primeras cooperativas de crédito en 1862. Desde entonces el modelo ha crecido, expandiéndose a otros sectores, y ha inspirado el desarrollo de las cooperativas financieras en todo el mundo. A raíz de estos modelos precedentes desarrollados en Alemania e Inglaterra, comenzaron a surgir diferentes cooperativas alrededor del mundo.

En España, los primeros antecedentes de las cooperativas están, de acuerdo con Díaz-Foncela y Marcuello (2013), en los gremios de comerciantes y artesanos que tienen como finalidad ayudarse y protegerse mutuamente, en cofradías, en los aprovechamientos comunales de tierras, pastos, etc. Las estadísticas más antiguas constatan que en 1932 ya se crearon 592 cooperativas en España, a partir de los años 30 del siglo XIX surgen cooperativas de todo tipo (producción, consumo, agrarias...) en distintas regiones de España, e incluso, los desarrollos posteriores de la Constitución de Cádiz de 1812 reconocen el establecimiento de industrias, entre las que incluyen a las cooperativas.

Tradicionalmente las cooperativas en España han estado vinculadas al sector agrario, debido a la influencia del catolicismo en el desarrollo de cooperativas agrarias y de crédito. Díaz-Foncela y Marcuello (2013) Durante los primeros años de la dictadura franquista las cooperativas eran consideradas organizaciones tuteladas y jerarquizadas en manos del estado, perdiendo éstas su histórico carácter revolucionario. No fue hasta la década de los 60 cuándo esta forma societaria alcanza su apogeo, desarrollándose y consolidándose con la constitución de numerosas cooperativas. Esta tendencia de desarrollo, tanto en el número de sociedades cooperativas como en su impacto en el empleo continúa creciendo en décadas posteriores.

Por otra parte, en lo referente a la reglamentación de este tipo de organizaciones en nuestro país, conforme a Genovart (2012), debemos comentar que la Constitución Española de 1978 tiene un gran impacto en el posterior desarrollo normativo de las cooperativas, debido fundamentalmente a dos hechos concretos. En primer lugar, a partir de la CE se crea el llamado Estado de las Autonomías, que implica que las competencias legislativas se dividirán entre Estado y Comunidades Autónomas.

Por otro lado, en su artículo 129 delega a los poderes públicos la potestad de “promover eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentar mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas...”

Por lo tanto, en España existe una regulación nacional, la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas que se aplica a todas estas sociedades, sin perjuicio de las legislaciones que, en el ámbito de sus competencias, han desarrollado determinadas Comunidades Autónomas.

En consecuencia, esta ley estatal, en la que se recogen una serie de preceptos de carácter general, debe ser completada con la normativa autonómica de aplicación en cada caso. Entre los aspectos que regula dicha norma podemos destacar como más relevantes los siguientes:

Las cooperativas de primer grado deben estar formadas por al menos tres socios. Los mismos tienen que cumplir una serie de obligaciones legales y estatutarias como,

cumplir los acuerdos válidamente adoptados por la sociedad, participar en las actividades desarrolladas por la cooperativa, cumplir las obligaciones económicas que le correspondan y no realizar actividades que entren en competencia con la actividad de la cooperativa, salvo autorización expresa de la misma.

De igual manera, los socios tienen acceso a una serie de derechos entre los que destacamos, el derecho a asistir, participar y votar en la Asamblea Generales y demás órganos de la cooperativa, a ser elector y elegible de dichos órganos, a participar en todas las actividades de la cooperativa, sin discriminaciones, a la formación profesional adecuada para realizar su trabajo los socios trabajadores y los socios de trabajo y a la baja voluntaria y el retorno cooperativo, en su caso.

Por su parte las Comunidades Autónomas que han legislado sobre las sociedades cooperativas son: Aragón, Andalucía, Asturias, Baleares, Cataluña, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cantabria, El País Vasco, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Murcia, Navarra y Valencia. Aquellas con legislaciones más extensas son Andalucía y Extremadura, lo que concuerda con el hecho de que son comunidades con una gran tradición de cooperativismo en el mundo agrario.

A nivel europeo existe una figura perteneciente al Derecho europeo de sociedades, la Sociedad Cooperativa Europea (SCE) creada por instituciones europeas y concebida como una sociedad supranacional con el fin de armonizar y facilitar la actuación de las cooperativas dentro de la Unión europea. Este ente regula la constitución de cooperativas en las que sus socios pertenezcan, como mínimo, a dos Estados miembros diferentes o bien la transformación de una sociedad cooperativa ya existente, constituida con arreglo al ordenamiento jurídico de un Estado miembro siempre que haya tenido un establecimiento o filial regulada por el ordenamiento de otro Estado miembro durante, al menos, dos años.

Por su parte, el Reglamento (CE) n° 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE) nos informa que el objetivo principal de este ente “debe ser la satisfacción de las necesidades de sus socios o el desarrollo de sus actividades económicas o sociales”. Dicha meta ha de ser alcanzada respetando una serie de principios también definidos en el nombrado reglamento, muy similares a los principios regidores de las sociedades cooperativas tipo, tales principios son los siguientes:

- *Las actividades de la SCE han de tener por objeto el beneficio mutuo de los socios de modo que todos ellos se beneficien de las mismas en función de su participación.*
- *Sus socios han de ser, además, clientes, trabajadores o proveedores o estar implicados de alguna forma en las actividades de la SCE.*
- *El control debe estar repartido equitativamente entre sus socios, aunque puede admitirse la ponderación de votos para reflejar la aportación de cada socio a la SCE.*
- *La remuneración del capital tomado en préstamo y de las participaciones debe ser limitada.*
- *Los beneficios han de distribuirse en función de las actividades realizadas con la SCE o utilizarse para satisfacer las necesidades de sus socios.*
- *No deben existir obstáculos artificiales a la adhesión.*
- *El activo neto y las reservas se adjudicarán, en caso de disolución, con arreglo al principio de adjudicación desinteresada, es decir, a otra entidad cooperativa que persiga objetivos similares o fines de interés general.*

2.2. ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL: PRINCIPIOS SOBRE IDENTIDAD COOPERATIVA

La Alianza Cooperativa Internacional es una asociación independiente fundada en 1895 que une, representa y sirve a las cooperativas de todo el mundo al mismo tiempo que trabaja con gobiernos y organizaciones globales y regionales para crear los marcos legales que permiten que las mismas se formen y crezcan.

Para implementar sus actividades, la Alianza Cooperativa Internacional está organizada con una Oficina Global con sede en Bruselas, cuatro Oficinas Regionales (África, América, Asia-Pacífico y Europa), ocho organizaciones sectoriales globales (agricultura, banca, comercio minorista, pesca, salud, vivienda, seguros e industria y servicios), y cinco comités y redes (género, investigación, derecho, juventud y desarrollo).

Esta organización no gubernamental que en 1995, año que coincidía con su XXXI Congreso celebrado en Manchester, propuso su Declaración sobre identidad corporativa, en la que publicó una serie de principios y valores con la finalidad de servir de guía y diferenciar a todas las sociedades cooperativas con respecto a las meramente mercantiles. Anteriormente en los Congresos de París de 1937 y de Viena de 1966 ya se habían configurado precedentes de estos principios regidores.

Tales principios no se configuran como reglas, sino que su relevancia jurídica se impondrá en función de la aplicación que se haga de los mismos en las correspondientes legislaciones de aplicación a las cooperativas. Los principios cooperativos aportados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), son “guías” de conducta para poner en práctica los valores cooperativos de honestidad, vocación social, responsabilidad, transparencia, democracia, igualdad, solidaridad, equidad, auto ayuda y auto responsabilidad. Actualmente se encuentran en vigor 7 y son los siguientes:

- Adhesión voluntaria y abierta. *Las cooperativas son entidades voluntarias, y la adhesión a las mismas es libre a cualquier persona, con capacidad de disfrutar de sus servicios y cumplir las obligaciones que ser socio conlleva.*

Tal y como expone este principio, la afiliación a la cooperativa está exenta de cualquier tipo de discriminación (racial, política, de género, etc.). Dicha adhesión solo está limitada a una condición: la viabilidad de la propia cooperativa, es decir, el futuro socio debe estar en condición de realizar la actividad cooperativizada.

Podríamos decir que esta regla aplicable a las cooperativas, lo es también a cualquier tipo de sociedad por imposición legal de nuestro ordenamiento jurídico. La propia Constitución Española en su artículo 35 establece que todo ciudadano tiene el deber y derecho a trabajar sin discriminación alguna por razón de sexo, de igual manera la Ley Básica del Empleo establece como principio fundamental la igualdad de oportunidades en materia de colocación laboral, sin discriminación alguna basada en raza, sexo, opinión política u origen social.

- Gestión democrática de los miembros. *Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus socios.*

Los socios tienen la obligación y el derecho de participar activamente en el establecimiento de las políticas reguladoras de la sociedad, así como en la toma de decisiones. En las cooperativas de primer grado todos los socios tienen el mismo derecho a voto, sin embargo, en cooperativas de segundo grado, al estar formadas a su vez por otras cooperativas, con distinto número de socios entre ellas, la

organización democrática de la misma es decidida por los mismos socios en función de sus intereses.

Todos los principios cooperativos definidos por la ACI están relacionados y se apoyan entre sí, pero de acuerdo con Fernández (1995), el más significativo, que sólo se puede aplicar a este tipo societario y que por tanto otorga el carácter diferenciador a las cooperativas, es este principio de gestión democrática, ya que es dicha democracia la que juega el papel de pilar básico en el sistema cooperativo.

- *Participación económica de los socios. Los socios contribuyen equitativamente al capital de la cooperativa, y lo controlan de manera democrática.*

En todo caso, una parte de ese capital debe ser propiedad común de la cooperativa. Normalmente los socios reciben una compensación limitada, en caso de esta exista, sobre el capital suscrito.

Los socios deberán destinar los excedentes a todas o alguna de las siguientes finalidades: beneficio de los socios en función de sus transacciones con la cooperativa; el desarrollo de la cooperativa mediante constitución de reservas, siendo una parte de ellas indivisible; y por último, el apoyo de otras actividades debidamente aprobadas por los miembros.

Este principio es un buen indicador del carácter especial que presenta este tipo de sociedad, ya que como hemos comentado anteriormente, la remuneración al socio por su capital suscrito no es imprescindible, y en caso de que la misma se efectúe, mediante el pago de un interés periódico, este deberá ser limitado. Por otro lado, el reparto de excedentes a los socios, igualmente no obligatorio, no se realiza como en las sociedades puramente capitalistas. A diferencia de estas últimas, las sociedades cooperativas distribuyen sus remanentes entre sus miembros en función al trabajo realizado por los mismos en la entidad, y no de acuerdo con el capital aportado para adquirir la condición de socio.

- *Autonomía e independencia. Las cooperativas son organizaciones autónomas de auto-ayuda controladas por sus miembros. Si realizan acuerdos con organizaciones externas, incluidos gobiernos, o reciben capital de fuentes externas, lo harán siempre asegurando la autonomía cooperativa y el control democrático por parte de los socios.*
- *Educación, formación e información. Las cooperativas proporcionan educación y formación a sus socios, representantes electos, gerentes y empleados para que puedan contribuir de manera eficaz al desarrollo de la cooperativa. Informan al público en general, particularmente a jóvenes y líderes de opinión, sobre la naturaleza y los beneficios de la cooperación*

Siguiendo a Fernández (1992), a este principio le llaman la regla de oro del cooperativismo, ya que la consecución del resto de “leyes” que identifican a estas sociedades, sería complicada sin una sólida educación de sus miembros en valores propios cooperativistas. En lo referente a la información, esta se concibe como una forma de publicitar y promocionar el modelo cooperativista, así como transmitir a la sociedad sus valores.

- *Cooperación entre cooperativas. Las cooperativas sirven de forma más efectiva a sus miembros y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando*

conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

De este modo surgen las distintas asociaciones, federaciones y confederaciones que las cooperativas forman entre sí para alcanzar fines comunes, como por ejemplo un mayor y más probable acceso a determinados mercados y transacciones.

- *Sentimiento de comunidad. Las cooperativas trabajan para el desarrollo sostenible de sus comunidades a través de políticas aprobadas por sus miembros.*

Una de las cualidades que define a las cooperativas es su profundo interés por el bien social, por lo que las actuaciones llevadas a cabo por sus miembros deberán tener en cuenta los posibles efectos que las mismas pudieran causar al interés común de toda la sociedad.

2.3. SOCIEDADES COOPERATIVAS, RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y ECONOMÍA SOCIAL

Comenzaremos este capítulo exponiendo la definición del concepto de Economía Social. Por su parte, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, normativa configuradora del sistema de este sector en España, establece que la Economía Social es el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado, llevan a cabo aquellas entidades que persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos.

Por otro lado, la constitución en Francia del Comité Nacional de Enlace de las Actividades Mutualistas, Cooperativas y Asociativas (CNLAMCA) y la aprobación en 1982 de la Carta de la Economía Social, la definen como "el conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes de ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad" (Chaves y Monzón, 2001).

En el artículo cuarto de la Ley 5/2011 se recogen una serie de principios orientadores que deben seguir dichas entidades al realizar su ejercicio económico y empresarial, tales principios son los siguientes:

- *Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.*
- *Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios o por sus miembros y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.*
- *Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.*

- *Independencia respecto a los poderes públicos.*

Cómo podemos observar estos principios regidores guardan una gran similitud con los principios cooperativos descritos en el apartado anterior del presente trabajo, esto es debido a que las sociedades cooperativas se encuadran dentro de este sistema económico particular. De hecho la propia Ley 5/2011, en su artículo quinto coloca a las cooperativas en primer lugar al enumerar las entidades pertenecientes a este modelo económico. También se encuadran, dentro de este modelo económico las mutualidades, las asociaciones, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las sociedades agrarias de transformación.

Las sociedades cooperativas constituyen el eje vertebrador de la Economía Social (Barea y Monzón, 1992). De acuerdo con Barea, Juliá y Monzón (1999), la cooperativa es, por su personalidad histórica, su amplia difusión en los ámbitos empresariales, su arraigo en importantes colectivos sociales y su reconocimiento jurídico, más que ningún otro tipo de empresa, quien mejor representa al sector empresarial de la Economía Social.

El cooperativismo representa y pone en práctica muchas de las singularidades de la Economía Social; la declarada antítesis entre empresas cooperativas y empresas capitalistas comunes, también se puede observar entre este tipo de economía y la tradicional economía privada. Siguiendo a Castilla y Gallardo (2014), en la Economía Social se produce un reemplazo del interés particular por el social, una sustitución de los principios mercantiles de representación de la voluntad societaria por democracia y autogestión y la aparición de finalidades más allá de las puramente económicas.

Con respecto a la repercusión de este modelo en la economía y el empleo, conocemos que en Europa, la Economía Social emplea a más de 14,5 millones de personas que representan cerca del 6,5% de la población ocupada de la Unión Europea de los 27. En algunos países europeos como Suecia, Bélgica, Italia, Francia y Países Bajos la economía social representa entre el 9 y el 11,5% del total de la población ocupada (Chaves et al., 2013). En nuestro país, de acuerdo con Díaz-Foncela y Marcuello (2010), este sistema económico ha tenido una gran relevancia en distintos momentos de nuestra historia económica, especialmente en periodos de crisis la Economía Social ha servido como respuesta a muchas de las necesidades existentes en nuestra sociedad, sirviendo como solución a la quiebra de empresas.

En España, hay que tener en cuenta la creación en 1991 de un organismo autónomo, adscrito al Ministerio de Trabajo, el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES) quien inicia una labor estadística rigurosa en este ámbito y ha venido elaborando información de carácter trimestral sobre cooperativas y sociedades laborales desde Septiembre de 1993 (Díaz-Foncela y Marcuello, 2013). El INFES, de acuerdo con Marín (1995), pretende ser el lugar de encuentro de la administración central con las organizaciones representativas de la Economía Social, para plantear políticas de fomento de este sector. Entre sus funciones se encuentran las de facilitar financiación a las empresas de Economía Social, formalizar acuerdos y convenios con Comunidades Autónomas y demás organismos públicos y fomentar programas que faciliten la promoción de la Economía Social.

Un concepto muy relacionado con la Economía Social es la Responsabilidad Social Corporativa. Esta relación se fundamenta en la Carta de Principios elaborada por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Economy Europe “y que Fundaciones (CEF-CMAF), hoy en día y desde 2008 denominada como Social constituye el referente para la coordinación a nivel comunitario de todas aquellas iniciativas que tengan que ver con la Economía Social” (Castilla y Gallardo, 2014). Los objetivos de la Economía Social son sociales,

comunitarios y éticos y las organizaciones de Economía Social integran valores y principios propios de la RS (Castilla y Gallardo, 2014).

Según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es una forma de dirigir las empresas basado en la gestión de los impactos que su actividad genera sobre sus clientes, empleados, accionistas, comunidades locales, medioambiente y sobre la sociedad en general. Dicho observatorio es una organización sin ánimo de lucro que nace en el año 2004 de la mano de varias organizaciones de la sociedad civil con el objetivo de trabajar en el impulso de la correcta aplicación de la responsabilidad social corporativa (RSC). Desde sus inicios funciona como una plataforma para la cooperación e investigación para potenciar la RSC en las empresas, de sensibilización y de seguimiento de las políticas públicas y sus aplicaciones prácticas.

Con respecto al origen de este movimiento relativamente nuevo, siguiendo a González y Martínez (2003) podemos comentar que fue en la década de los años ochenta, y como consecuencia de la crisis de los setenta, el momento en el que se deja de pensar en el Estado como único administrador del gasto social y responsable de la contención de desigualdades y se comienza a defender la idea de que la contribución al bienestar y a la calidad de vida debe ser la meta de todas las instituciones sociales, también de la empresa, sea lucrativa o no.

Podemos observar como este término guarda especial relación con el cooperativismo, de acuerdo con Belhouari et al. (2005), la RSC modifica la conceptualización de la empresa no sólo como creadora de bienes y servicios que la sociedad demanda, generando beneficios para sus propietarios y/o accionistas, sino también contribuyendo a su bienestar. Es inherente a la dinámica de funcionamiento de las cooperativas integrar estructuralmente los intereses de los interlocutores y asumir de forma espontánea las responsabilidades sociales

Como hemos comentado anteriormente, las sociedades cooperativas se caracterizan por perseguir otras finalidades además de la mera obtención de beneficio económico, Castro (2006) afirma que las sociedades cooperativas surgen desde su compromiso con el entorno, con las personas, y su desarrollo se apoya precisamente en la realización de ese compromiso, convirtiéndola en modelo social.

En definitiva, el cooperativismo como modelo empresarial pone de manifiesto muchos de los aspectos característicos de los nuevos modelos económicos surgidos en la historia económica reciente, distinguidos por poner énfasis en valores y principios sociales, más allá que en lo meramente capitalista.

2.4. REALIDAD DE LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS EN ESPAÑA

En España las sociedades cooperativas están presentes en todos los sectores productivos, aunque de acuerdo con La Confederación Española de Cooperativas de Trabajo Asociado (COCETA) esta presencia es mayor en el sector de los servicios y en la industria manufacturera. De esta organización representativa de las empresas cooperativas hemos obtenido cifras muy interesantes con respecto a la actualidad de este modelo empresarial:

- *El volumen de negocios medio de este tipo de empresas en nuestro país se estima de 1,3 millones de euros / cooperativa de trabajo.*
- *Existen actualmente unas 17.000 cooperativas de trabajo en España.*
- *Las sociedades cooperativas ofrecen empleo directo a unas 210.000 personas en nuestro país.*
- *El porcentaje de mujeres trabajadoras en este tipo de sociedad es del 49%.*

- *El porcentaje de puestos directivos ocupados por mujeres en cooperativas es del 39,3%.*

Estos datos nos muestran que las cooperativas tienen una notable importancia dentro de nuestro tejido empresarial, creando empleo estable y poniendo en práctica el principio de igualdad que promulgan, ya que casi la mitad de los trabajadores que las integran son mujeres, ocupando éstas puestos directivos en un porcentaje más elevado que la media nacional (el 39,3% frente a la media del 30% en 2019 según el último informe de *Women In Business* realizado por la consultora Grant Thornton).

Con respecto a la forma de gobierno que este tipo de sociedades suelen adoptar en nuestro país, podemos señalar que mientras que en otros países de Europa se han ido desarrollando y extendiendo nuevos modelos de gobierno interno en las cooperativas, en España la forma de gestión cooperativa que sigue primando es el modelo tradicional. Según Gorgues, Sánchez y Guiu (2019), el modelo tradicional está integrado normalmente por la Asamblea General y el Consejo Rector, aunque en algunos países es forzosa la existencia de un Consejo Supervisor que es responsable de supervisar y controlar las actividades y decisiones del Consejo Rector, siendo los estatutos de cada sociedad cooperativa los que deben determinar su obligatoriedad, sus funciones y responsabilidades. La elección del Consejo Supervisor la hace la Asamblea General y está compuesto usualmente por miembros de la sociedad cooperativa, aunque pueden existir miembros externos.

En España, normalmente existen los tres órganos corporativos: Asamblea General, Consejo Rector e Intervención, en que este último se asimila a un comité de auditoría de las sociedades de capital. No obstante, intermediando modelos de crecimiento interno y externo, concentración e integración vertical y horizontal e internacionalización, se van desarrollando en España modelos de corte híbrido u otros, con tendencia a emular los modelos europeos. (Gorgues, Sánchez y Guiu, 2019)

Como hemos comentado anteriormente las sociedades cooperativas juegan un papel fundamental en la creación de empleo en nuestro país. Siguiendo a Sáez-Fernández, González-Gómez y Sánchez (2003) este tipo de entidades entre 1980 y 2002 han experimentado un notable desarrollo, extendiendo su presencia por todo el territorio nacional, por muy diversas ramas industriales y de servicios, contribuyendo en la creación de miles de puestos de trabajo. En España, de acuerdo con Clemente, Díaz-Foncela y Marcuello (2009), el número medio de trabajadores en sociedades cooperativas durante el periodo 1999-2007 es de 226.404 personas, concentrándose la mayoría de trabajadores en Andalucía (20%), Cataluña (14%) y la Comunidad Valenciana (17%), seguidas de ambas Castillas (4% cada una) y Murcia (5%), repartiéndose las demás Comunidades Autónomas el peso restante (alrededor del 30%).

En conclusión, podemos afirmar que este peculiar modelo empresarial, ha logrado consagrarse en nuestro país como un referente en cuanto al empleo estable y de calidad, resistiendo a crisis económicas y apoyando activamente la igualdad de oportunidades laborales entre hombres y mujeres.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA Y FUENTE DE DATOS

Para realizar el análisis comparativo de la situación económica y financiera entre las sociedades cooperativas seleccionadas y la media de las empresas de su mismo sector, hemos obtenido las cuentas anuales de dichas empresas a través de la base de datos SABI para, posteriormente realizar el estudio de cuatro áreas fundamentales: solvencia, estructura financiera, liquidez y rentabilidad. De acuerdo con Jiménez, García-Ayuso y Sierra (2002) estas áreas se analizan a través de una serie de ratios que presentamos a continuación.

3.1. RATIOS EMPLEADOS

SOLVENCIA	RATIO DE SOLVENCIA RATIO DE AUTONOMÍA FINANCIERA
FINANCIACIÓN	FONDO DE MANIOBRA ESTRUCTURA DE ENDEUDAMIENTO COSTE MEDIO DE LA FINANCIACIÓN AJENA
LIQUIDEZ	PERIODO MEDIO DE COBRO PERIODO MEDIO DE PAGO RATIO DE LIQUIDEZ RATIO DE LIQUIDEZ INMEDIATA
RENTABILIDAD	RENTABILIDAD ECONÓMICA RENTABILIDAD DE EXPLOTACIÓN RENTABILIDAD FINANCIERA

Tabla 3.1. Áreas y ratios a analizar.

Fuente: Elaboración propia a partir de Jiménez, García-Ayuso y Sierra (2002).

En la primera área, la de solvencia, analizaremos la capacidad que tiene la empresa de atender sus obligaciones de pago a largo plazo, para ello aplicaremos los ratios de solvencia y de autonomía financiera.

- **RATIO DE SOLVENCIA = ACTIVO TOTAL / PASIVO AJENO**

El ratio de solvencia mide la capacidad de una empresa para, con el total de sus activos, hacer frente a sus obligaciones de pago a largo plazo. El resultado ideal sería en torno al 1,5, ya que un resultado inferior a 1,5 nos indicaría que la empresa tiene

riesgo de entrar en quiebra (resultado inferior a 1), al ser sus obligaciones de pago superiores al total de los activos que dispone para hacer frente a las mismas.

- **RATIO DE AUTONOMÍA FINANCIERA = PATRIMONIO NETO / PASIVO AJENO**

El ratio de autonomía financiera nos indica la capacidad que tiene la empresa para, con sus recursos propios, es decir su patrimonio neto, hacer frente a sus obligaciones de pago.

Nuestra segunda área de estudio será la estructura financiera, es decir, la manera que tiene la empresa de financiar sus activos y sus operaciones, para ello analizaremos el fondo de maniobra, la estructura de endeudamiento y el coste medio de la financiación ajena.

- **FONDO DE MANIOBRA = RECURSOS A LARGO PLAZO – ACTIVOS NO CORRIENTES**

El fondo de maniobra determina el grado en que los activos a largo plazo de la empresa están siendo financiados con recursos financieros a largo plazo, y la existencia o no de un excedente de esa financiación para cubrir activos corrientes. Lo ideal es que la empresa tenga un fondo de maniobra positivo, para garantizar el equilibrio financiero de la misma.

- **ESTRUCTURA DE ENDEUDAMIENTO = PASIVO A LARGO PLAZO / PASIVO A CORTO PLAZO**

La estructura de endeudamiento nos informa acerca de la proporción del pasivo no corriente sobre el pasivo corriente de la empresa, es decir si la empresa se financia en mayor medida con recursos a corto plazo o con recursos a largo plazo.

- **COSTE MEDIO DE LA FINANCIACIÓN AJENA = GASTOS FINANCIEROS / PASIVO AJENO**

Este ratio nos muestra el coste de la financiación de la empresa en proporción al pasivo ajeno de la misma, es decir el peso que tienen los gastos financieros con respecto al exigible total.

En el área de liquidez evaluaremos si la empresa tiene capacidad de atender sus compromisos de pago más inmediatos, para ello analizaremos el periodo medio de cobro, el periodo medio de pago y los ratios de liquidez y de liquidez inmediata.

- **PERIODO MEDIO DE COBRO = 360 / (IMPORTE NETO DE CIFRA DE NEGOCIOS/ SALDO DE CLIENTES)**

El periodo medio de cobro nos indica los días que la empresa tarda de media en cobrar a sus clientes, es un dato que las empresas tienen que tener muy presente ya que en él se basa la gestión de la tesorería de la misma. Lo ideal es que este número no sea muy elevado, o por lo menos no más elevado que el periodo medio de pago.

- **PERIODO MEDIO DE PAGO = 360 / (COMPRAS / SALDO DE PROVEEDORES)**

El periodo medio de pago nos indica los días que la empresa tarda de media en pagar a sus proveedores y acreedores comerciales. Lo ideal es que este periodo medio de pago sea superior al periodo medio de cobro, es decir que la empresa cobra a sus clientes antes de que tenga que pagar a sus proveedores, reduciendo así sus necesidades de financiación ajena.

- **RATIO DE LIQUIDEZ = ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE**

Este ratio mide la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus pagos más inmediatos con sus activos corrientes, es decir los que tienen una mayor capacidad de conversión en liquidez. Lo ideal es que el valor de este ratio sea superior a 1, indicando así que la empresa dispone de más activos a corto plazo que obligaciones de pago inmediatas.

- $\text{RATIO DE LIQUIDEZ INMEDIATA} = (\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{EXISTENCIAS}) / \text{PASIVO CORRIENTE}$

Este ratio nos indica la capacidad que tiene la empresa de hacer frente a sus pagos más inmediatos con sus activos más líquidos, es decir los activos corrientes menos las existencias, ya que estas últimas son el activo corriente que más tiempo tarda en convertirse en dinero, debido al tiempo que pueda tardar la empresa en venderlas y a los periodos de cobro que se puedan establecer. Lo ideal es que este ratio tenga un resultado positivo.

La última área objeto de estudio será la rentabilidad, ésta nos informa de la capacidad de la empresa de generar resultados positivos y para estudiarla aplicaremos los siguientes ratios: rentabilidad económica, rentabilidad de explotación y rentabilidad financiera.

- $\text{RENTABILIDAD ECONÓMICA} = (\text{RESULTADO DE EXPLOTACIÓN} / \text{ACTIVO TOTAL}) * 100$

La rentabilidad económica mide la capacidad que tienen los activos de la empresa para generar beneficios. Es decir mide la rentabilidad de las inversiones realizadas por la empresa.

- $\text{RENTABILIDAD DE EXPLOTACIÓN} = ((\text{RESULTADO DE EXPLOTACIÓN} - \text{AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO}) / \text{ACTIVO TOTAL}) * 100$

Este ratio elimina el efecto que tienen las amortizaciones en el ratio de la rentabilidad económica.

- $\text{RENTABILIDAD FINANCIERA} = (\text{RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS} / \text{FONDOS PROPIOS}) * 100$

Este ratio mide la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus propietarios o accionistas, es decir es la rentabilidad final de la empresa para el accionista.

3.2. FUENTE DE DATOS: EMPRESAS Y SECTORES

Para realizar el análisis comparativo hemos seleccionado las cuentas anuales presentadas en 2017 de trece sociedades cooperativas y de las empresas no cooperativas pertenecientes a sus respectivos sectores a través de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). SABI es una base de datos que contiene información sobre las cuentas anuales presentadas por más de 1,2 millones de empresas españolas y 400.000 empresas portuguesas. En ella colaboran Informa D&B, encargada de la base de datos española, Coface Serviços Portugal S.A, encargada de la base de datos portuguesa y Bureau van Dijk, responsable del software de búsqueda, tratamiento y análisis de datos. La información que encontramos en ella proviene de distintas fuentes oficiales como el BORME.

El sector representativo de cada una de las sociedades cooperativas elegidas se ha seleccionado de acuerdo a una serie de criterios, como el código de la CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas), determinados límites como el total de activo o los ingresos de explotación y en algunos casos, la región donde operan dichas empresas.

Del mismo modo, de acuerdo con la Recomendación de la Comisión Europea, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, hemos clasificado las empresas objeto de análisis de acuerdo a su tamaño, dicha clasificación se expone en la siguiente tabla:

TAMAÑO	ACTIVO TOTAL	INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	EMPLEADOS
GRAN EMPRESA	> 50.000.000€	> 50.000.000€	> 250
MEDIANA EMPRESA	< 43.000.000€	< 50.000.000€	< 250
PEQUEÑA EMPRESA	< 10.000.000€	< 10.000.000€	< 49
MICROEMPRESA	< 2.000.000€	< 2.000.000€	< 10

Tabla 3.2. Clasificación de las empresas elegidas por su tamaño.

Fuente: Elaboración propia a partir de Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas.

A continuación procederemos a exponer las características de las cooperativas y sectores seleccionados.

En primer lugar dentro de las grandes empresas escogidas para nuestro estudio se encuentra la empresa **A.N.S.C.**, sociedad cooperativa navarra constituida en 1981, y cuya actividad productiva es según el código 4621 de la CNAE 2009 el “comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales”. Se trata de una gran empresa puesto que sus ingresos de explotación en 2017 fueron 510.043.000 euros, el número de empleados de la misma en dicho año era de 312 y el total de su activo en dicha fecha era 242.032.000 euros.

Para realizar el análisis comparativo de esta sociedad con su sector hemos seleccionado cuatro empresas nacionales que se adecuan a los criterios de tamaño de gran empresa y que presentan el mismo código CNAE. Dichas empresas son: Cargill S.L.U., Herba Ricemills S.L.U., Vega Mayor S.L. y Semillas Fito S.A.

Dentro del grupo de las grandes empresas también hemos seleccionado la sociedad **Irizar S.C.**, sociedad cooperativa vasca constituida en 1963 y dedicada según el código 2910 de la CNAE 2009 a la “fabricación de vehículos de motor”. Según su página web <https://www.irizar.com/irizar/la-marca/#empresa-global> se trata de una empresa “líder en el sector de autobuses y autocares y referencia en los sectores como el ferroviario, la electrónica, las comunicaciones (conectividad) y la maquinaria rotativa”. Los datos de esta empresa para 2017 son los siguientes, 336.152.000 euros de ingresos de explotación, 794 empleados y un activo total de 598.769.000 euros.

Como representación del sector de esta cooperativa hemos elegido ocho sociedades no cooperativas dedicadas a su misma actividad, definida en el código de la CNAE, y que cumplan con los parámetros de gran empresa. Estas sociedades son: Volkswagen Navarra S.A., Peugeot Citroën Automóviles España S.A., Seat S.A., Iveco España S.L., Renault España S.A., Ford España S.L., Ausa Center S.L. y Opel España S.L.U.

Por último, dentro del grupo de las grandes empresas hemos elegido la sociedad **Orona S.C.**, cooperativa constituida en 1963 y situada en Guipúzcoa cuya actividad

es, de acuerdo con el código 2822 de la CNAE 2009 la “fabricación de maquinaria de elevación y manipulación”. Siguiendo su página web <https://www.orona.es/es-es/sobre-orona/grupo-empresarial> dicha sociedad “se centra en el diseño, fabricación, instalación, mantenimiento y modernización de soluciones de movilidad, tales como ascensores, escaleras mecánicas, rampas y pasillos. Todo ello con una óptica de servicio integral”. Se trata de una gran empresa, puesto que las cifras presentadas por la misma en 2017 eran de 392.561.000 euros de ingresos de explotación, 2060 empleados y un activo total de 668.588.000 euros.

Con respecto a su sector de comparación, hemos escogido siete sociedades no cooperativas nacionales que cumplen con los límites y cifras de las grandes empresas y cuya actividad se encuadra en el mismo código 2822 de la CNAE. Estas sociedades son las siguientes: Zardoya Otis S.A., Schindler S.A., Thyssenkrupp Elevator Manufacturing Spain S.L., Mac Puar S.A., Thyssenkrupp Airport Solutions S.A., Liebherr Industrias Metálicas S.A. y Thyssenkrupp Norte S.A.

Dentro del grupo de las medianas empresas elegidas para nuestro estudio se encuentran, en primer lugar **SAT NUMERO 8275 Quesos Flor Valsequillo**, esta cooperativa es una sociedad agraria de transformación constituida en 1989 y con sede en Las Palmas de Gran Canaria. Su actividad es, de acuerdo con el código 1053 de la CNAE 2009 la “fabricación de quesos”, siguiendo su página web <http://www.quesosflorvalsequillo.com/empresa.html> dicha empresa “comenzó siendo una explotación familiar y tras muchos años de esfuerzo y dedicación, da hoy empleo directo a más de 200 personas y se ha convertido en una de las principales Industrias lácteas de Canarias”. Esta sociedad presentó los siguientes datos en 2017, 163 empleados, unos ingresos de explotación de 37.642.785 euros y un activo total de 28.513.734 euros.

Para poder analizar dicha empresa hemos seleccionado ocho sociedades no cooperativas, dedicadas a la misma actividad de la CNAE y con las cifras en sus ingresos de explotación, empleados y total de activo encuadradas dentro de la tipología de medianas empresas. Dichas sociedades son: Millan Vicente S.L., Quesería Menorquina Sociedad limitada, Quesería Ibérica AT S.L., Valle De San Juan Palencia S.L., Grupo Ganaderos De Fuerteventura S.L., Lácteas Castellano Leonesas S.A.U., Lactalis Zamora S.L. y Qualia Lácteos Sociedad Limitada.

Otra de las empresas a analizar que se encuentran dentro del denominado grupo de las medianas empresas es **Sociedad Hortamira S.C.L.**, cooperativa murciana constituida en 1981 y dedicada según el código 4631 de la CNAE 2009, al “comercio al por mayor de frutas y hortalizas”. Un dato interesante obtenido de la propia página web de la sociedad <http://www.hortamira.coop/empresa.html> es que esta ya consolidada empresa, “cuenta con una plantilla media de 249 personas, las cuales el 75% son mujeres y el 25% son hombres”, lo cual nos vuelve a demostrar el compromiso real que adoptan las sociedades cooperativas con la consecución de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Las cifras presentadas por esta sociedad en 2017 fueron de 44.973.945 euros de ingresos de explotación, 235 empleados y un activo total de 22.103.001 euros. El grupo de comparación elegido para esta cooperativa está formado por diecisiete sociedades no cooperativas, incluidas en el mismo sector definido por el código 4631 de la CNAE, con ingresos de explotación, activo total y número de empleados acorde a la delimitación de mediana empresa. En este caso, y debido al gran número de empresas que se encontraban dentro de esta delimitación, hemos incluido el criterio de la localización, es decir, empresas localizadas en Murcia al igual que la cooperativa, para acotar el número de empresas objeto de análisis.

Estas empresas son: Pozo Sur S.L., Kernel Export S.L., Frutas Naturales S.A., Agrícola Santa Eulalia S.L., Horticola De Mazarron S.L., Miguel Parra e Hijos S.A.,

Agrocazalla S.L., Hijos De Alberto del Cerro S.L., Productos Sur S.A., Citricos La Paz Sociedad Limitada, Samafru S.A., Frutas Apemar S.L., Productores y Comercializadores De Melon S.L., Fruca S.A., Agrorizao S.L., Mariano Saez S.A. y Molinense Producciones Naturales S.L.

Como última sociedad cooperativa dentro de las medianas, hemos seleccionado la empresa **SAT 1733 Granja San Miguel**, se trata de una sociedad agraria de transformación ubicada en Zaragoza, constituida en 1991 y dedicada a la avicultura (código 0147 de la CNAE 2009). De acuerdo con su página corporativa <http://www.granjasanmiguel.com/> “se ha posicionado como uno de los principales proveedores de cadenas de distribución alimentaria”. Esta sociedad presentó en 2017 unos ingresos de explotación de 33.069.330 euros, 51 empleados y un activo total de 25.242.864 euros.

Para delimitar el sector de comparación de dicha sociedad hemos elegido sociedades no cooperativas que cumplieran con los criterios de mediana empresa, dedicadas a la avicultura (código 0147 de la CNAE 2009), como resultado de esta búsqueda nos encontramos con diecisiete empresas nacionales: Grupo Avícola La Cresta S.L., Avícola De Galicia S.A., Camar Agroalimentaria S.L., Nutrave S.A., Explotaciones Avícolas José Luis Redondo S.A., Cobb Española S.A., Granjas Cantos Blancos Sur S.L., Ibérica De Tecnología Avícola S.A., Agustín Roig S.A., Granjas Cantos Blancos S.A., Granja Pinilla S.L., Avícola Velasco S.L., Avícola Llombay S.A., Industrias Avícolas Herpoga S.L., Granja Campomayor S.L., Avícola Padrino Sierra S.L. y Grupo Avícola Rujamar Sociedad Limitada.

Pasamos ahora a describir el grupo de pequeñas empresas seleccionadas para nuestro estudio. En primer lugar hemos elegido la sociedad cooperativa **Disvall Coop V. S.C.L.**, empresa constituida en 1979 y con sede en Valencia. Dicha cooperativa dedica su actividad al “comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco” (código 4639 de la CNAE 2009). Sus cifras para 2017 fueron de 5.764.893 euros de ingresos de explotación, activo total de 3.516.916 euros y dieciséis empleados.

Para delimitar el sector de comparación de esta cooperativa hemos elegido sociedades no cooperativas con sede en valencia (para acotar el número de empresas), encuadradas dentro de los límites de pequeña empresa y dedicadas su misma actividad empresarial (código 4639 de la CNAE 2009). Las dieciocho sociedades no cooperativas que cumplen estos requisitos son: Puchades Distribuciones De Alimentación S.L., Aldisa Transcontinental S.A., Carlos Bermejo Sociedad Limitada, Congelados Ángela SL, S Colomer Casas S.L., Expamex Sociedad Anónima, Establecimientos Valle S.L., Automatic Dispensing Services S.L., Conservas Benimar S.L., Abordo Tiendas Especialistas Sociedad Limitada, Sierra De Padelma S.L., Disnavi 96 S.L., Discamt S.L., Comercial Azahar Apícola S.L., José Rodrigo e Hijos S.A., Exclusivas Barrios Sociedad Limitada, Codisbeva S.L. y Arenal Trading S.L.

Otra de las pequeñas empresas objeto de nuestro análisis es la cooperativa **SAT N. 4390 El Olivo**, una sociedad agraria de transformación constituida en 1982 y ubicada en Sevilla. Su actividad es, según el código 0111 de la CNAE 2009 el “cultivo de cereales (excepto arroz), leguminosas y semillas oleaginosas”. Esta sociedad presentó en 2017 unos ingresos de explotación de 3.237.640 euros, 2.297.344 euros de activo total y 37 empleados. Como sector para realizar el análisis comparativo en este caso, hemos elegido sociedades no cooperativas nacionales, dedicadas a la misma actividad que la cooperativa (mismo código CNAE) y que se encuadran dentro de los límites de pequeña empresa.

Las dieciséis sociedades que se enmarcan dentro de este sector de comparación son: Amarillo Corn S.L., Merco Semillas Sociedad Limitada, Escribano Cabañero Sociedad Limitada, Gálvez Semillas S.L., Agropecuaria La Malva S.L., Explotaciones

Antonio Cabrera e Hijos S.L., Torrebrea S.A., Agropecuaria Marteña S.A., Semilleros Los Tres Hermanos S.L., Jarilla y Barrantes Cervantes S.L., Agraria Casablanca S.A., Agraria Guija S.L., Barranca Pajares S.L., Agropecuaria La Campana S.A., Prodagrext S.L. y Casa Molina S.A.

Continuando con las pequeñas empresas, hemos seleccionado la sociedad cooperativa **El Pantar S.A.T.N. 1043 CAT**, sociedad agraria de transformación constituida en 1988, con sede en Tarragona y dedicada según el código 0112 de la CNAE 2009 al cultivo de arroz. Sus cifras para 2017 fueron de 2.787.521 euros de ingresos de explotación, 2.797.522 euros de activo total y diecisiete empleados. El sector seleccionado para realizar el análisis comparativo en este caso ha sido el formado por sociedades no cooperativas nacionales dedicadas a la misma actividad empresarial y pertenecientes al grupo de pequeñas empresas. Dicho sector está formado por estas tres empresas: Minihojas Del Sudeste Sociedad Limitada, Compañía De Transformación y Explotación De Marismas S.L. y Semillas Certificadas Castells S.L.

Por último, dentro del grupo de pequeñas empresas nos encontramos con la sociedad cooperativa **Explotación Porcina González SAT 7549**, una sociedad agraria de transformación constituida en 1985, con sede en Burgos y cuya actividad empresarial es la explotación de ganado porcino (código 0146 de la CNAE 2009). En 2017 esta sociedad presentó unos ingresos de explotación de 7.595.075 euros, un activo total de 2.652.070 euros y dieciséis empleados.

El grupo de empresas seleccionadas para realizar el análisis comparativo con esta sociedad está formado por empresas no cooperativas nacionales, dedicadas a la explotación de ganado porcino y con ingresos de explotación, activo total y número de empleados de acuerdo con los criterios de pequeña empresa. Este grupo está formado por las siguientes doce empresas: Soler Ramaders S.L., Queriber S.L., Granjas Mateo S.L., Iberian Secret S.L., Grupo Altopaso S.L., Sinova Pork S.L., Avipor Silleda S.L., Sonlleve XXI S.L., Inversiones Ganaderas Porcinas S.L., La Cerca El Alto S.L., Ramgerpig S.L. y Caldes Porc S.A.

El último grupo de empresas objeto de nuestro estudio es el formado por las denominadas microempresas. La primera sociedad cooperativa seleccionada dentro de esta clasificación es **Pinturas Castellet S.C.V.**, cooperativa con sede en Alicante y dedicada a la "pintura y acristalamiento" según el código 4334 de la CNAE 2009. Esta microempresa obtuvo en 2017 unos ingresos de explotación de 96.219 euros, presentaba en ese mismo año un activo total de 2.565 euros y dos empleados. El grupo seleccionado en este caso para realizar la comparativa está formado por sociedades no cooperativas, con la dimensión de microempresa, la misma actividad empresarial (mismo código CNAE) y en esta ocasión también se ha usado el criterio de la localización para acotar el número de empresas, es decir solo se han seleccionado empresas con sede en Alicante.

Las catorce sociedades que cumplen estos requisitos y por tanto forman parte de este grupo de comparación son: Decoraciones Pardo Gómez S.L., Pintura Moral Gonzamo S.L., Levantina De Acristalamientos S.L., Pinturas Bartolo S.L., Vicente Langa S.L., Pinturas Carmelo S.L., Perea Martínez S.L., Pinturas Capitán S.L., Eliseo y Miguel S.L., Vidrios Crisman S.L., Lacados y Arenados Gama S.L., Decoraciones Arango S.L., Pinturas y Lacados Ortiz S.L. y Pintura y Decoración Insa S.L.

La segunda microempresa seleccionada es la sociedad cooperativa **SAT Casa Del Alcaide N 5119**, sociedad agraria de transformación con sede en Albacete, constituida en 1983 y dedicada según el código 0142 de la CNAE 2009 a la "explotación de otro ganado bovino y búfalos". Esta cooperativa presentaba en 2017 un activo total de 1.494.807 euros, unos ingresos de explotación de 1.531.175 euros y tres empleados.

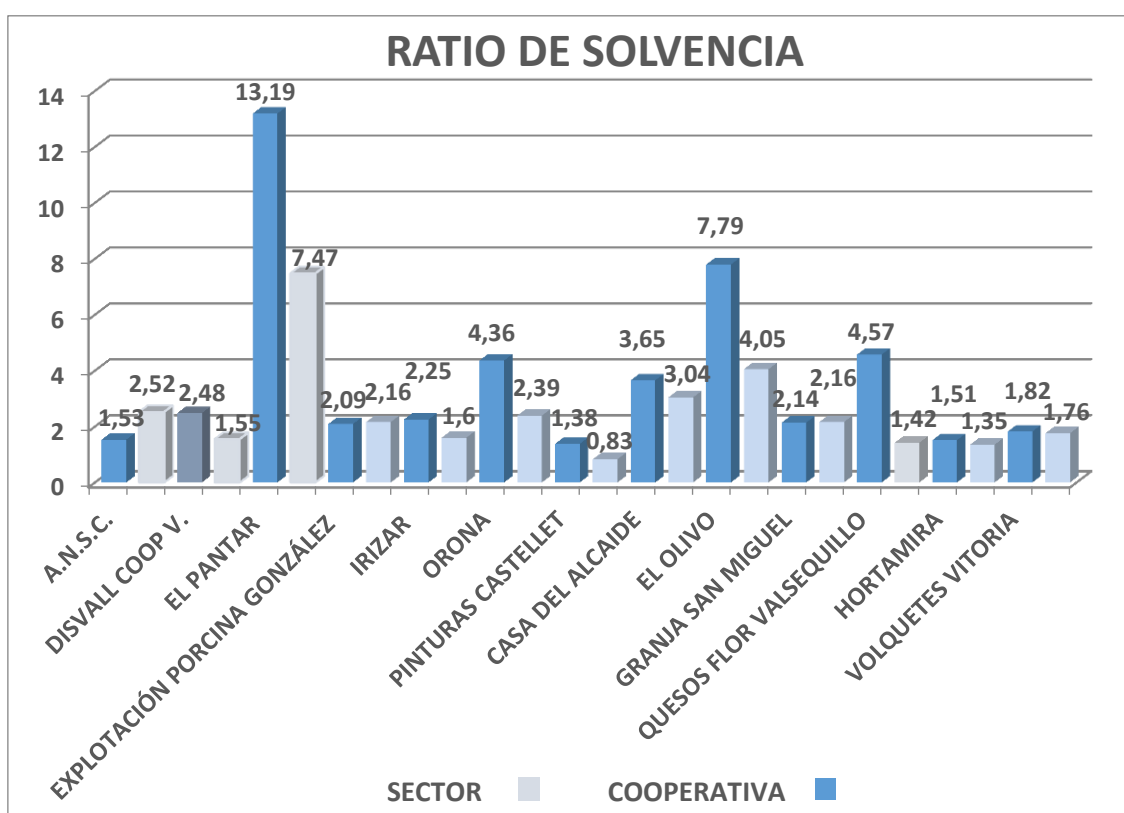
Para realizar el estudio comparativo de esta sociedad hemos seleccionado trece empresas no cooperativas españolas, con el mismo código CNAE y encuadradas dentro de la clasificación de microempresa. Dichas sociedades son: Centeno Martín S.L., Ganados Ambrosio S.L., Ganados Jemesa S.L., Frisones Verbo S.L., Tergasan S.L., Ganados Balleste S.L., Bovins De Puig Reig S.L., Jesafer S.L., Finca La Pola S.L., Cebovi S.L., Ganados Torre Segura S.L., Ganados Monterubio S.L. y Juplaser Ganados S.L.

Por último, dentro de la clasificación de microempresa hemos elegido la sociedad **Volquetes Vitoria S.C.L.**, cooperativa constituida en 1982, con sede en Álava y dedicada a la “fabricación de carrocerías para vehículos de motor; fabricación de remolques y semirremolques” (código 2920 CNAE 2009). Dicha sociedad obtuvo unos ingresos de explotación de 222.951 euros en 2017, en ese mismo año su activo total era de 186.251 euros y tenía cuatro empleados. El grupo de comparación seleccionado en este caso está formado por quince microempresas no cooperativas con sede en nuestro país y código CNAE 2920. Estas microempresas son: Remolques Covasa S.L., Mad Carroceros S.L., Carsur Carrozados S.L., Remolques Romay S.L., Atraccions Masiera S.L., Buho Carrocerías S.L., Addapta Ibérica S.L., Axlecar S.L., Mecanizados Ramos S.L., Bigvan Motorhomes S.L., Carrocerías Varillas S.L., Talleres Carracaña S.L., José Santana Farias Jaspe S.L., Europe Tecno Racing S.L. y Luxer Camper Car S.L.

CAPÍTULO 4

RESULTADOS E INTERPRETACIÓN

En este capítulo abordaremos el análisis comparativo de las sociedades cooperativas y sus respectivos sectores seleccionados, a las que hemos aplicado los ratios que previamente hemos explicado en el capítulo 3. En primer lugar analizaremos el área de solvencia, a través de los ratios de solvencia y de autonomía financiera que mostramos en las siguientes gráficas.

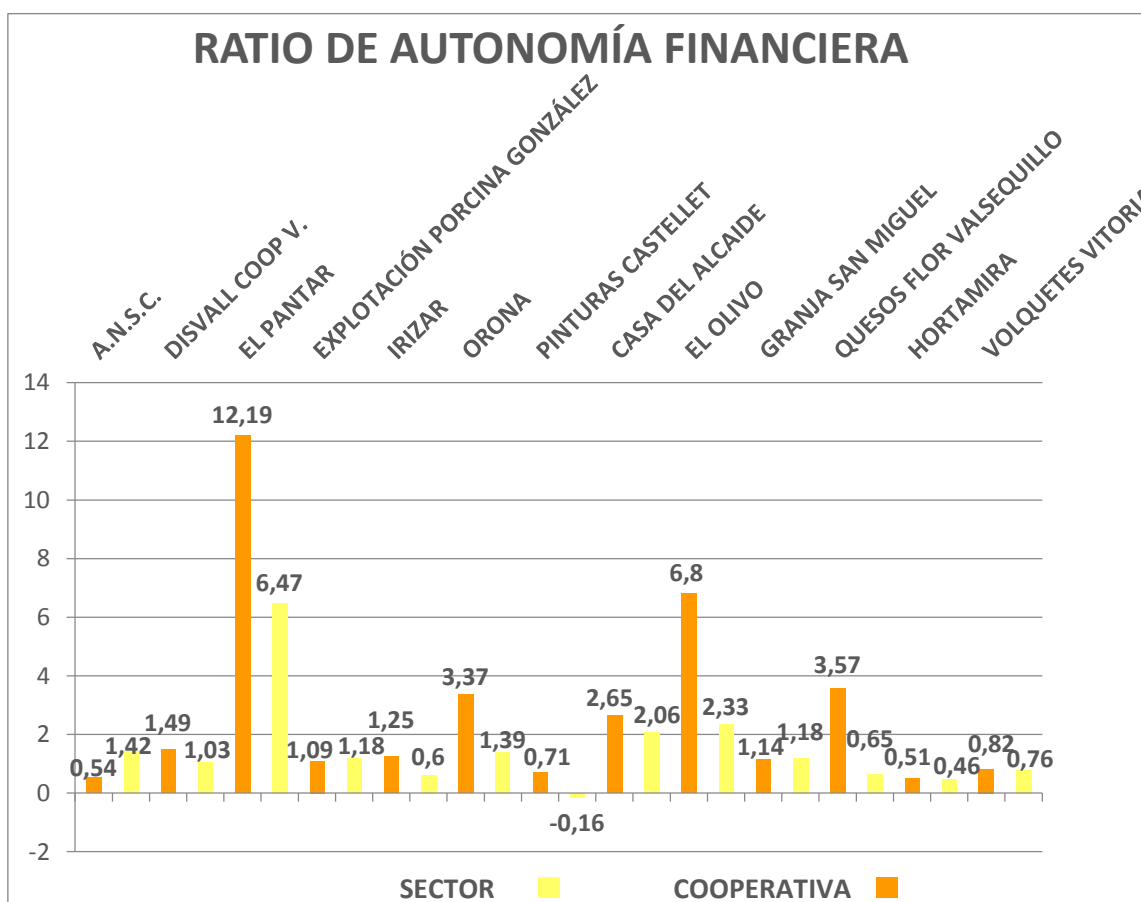


Gráfica 4.1. Ratio de solvencia.

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica número 1, podemos observar como la mayoría de las sociedades cooperativas (diez sociedades de las trece seleccionadas) presentan un ratio de solvencia superior respecto a su sector de comparación. Cabe destacar que de las tres sociedades cooperativas con ratio de solvencia inferior, dos presentan unas cifras prácticamente iguales a las de su sector.

Por otro lado, la cooperativa El Pantar se halla muy por encima de su sector y de las demás empresas en cuanto a ratio de solvencia. Esto es debido a que esta sociedad se encuentra financiada principalmente con recursos propios. Podemos afirmar que la mayoría de las cooperativas objeto de estudio presentan resultados óptimos, ya que diez de las trece estudiadas tienen ratios de solvencia superiores a 1,5 lo que nos indica que con sus activos cubren de manera más que suficiente el total de las obligaciones de pago contraídas con terceros.

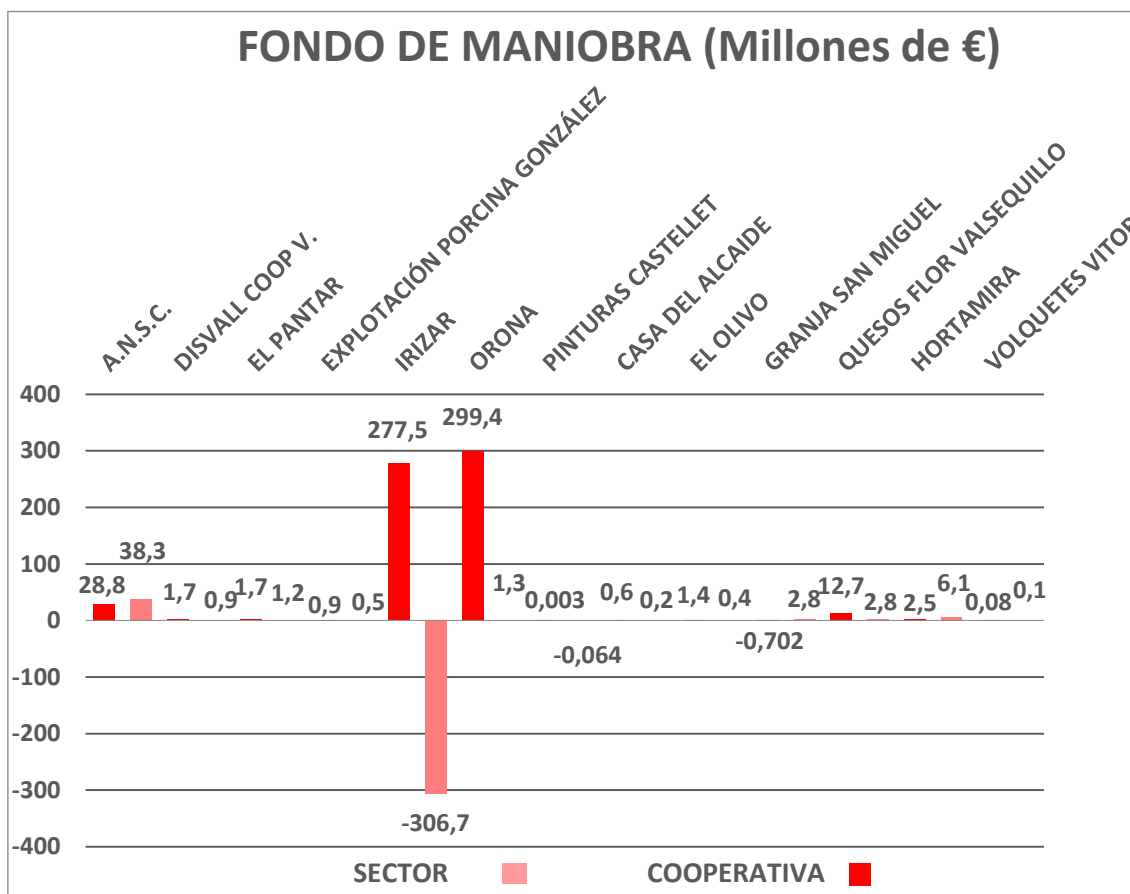


Gráfica 4.2. Ratio de autonomía financiera.

Fuente: Elaboración propia.

La gráfica número 2 muestra el porcentaje que representan los fondos propios en el total de los recursos de las empresas, es decir la capacidad de autofinanciación que tienen las mismas. Al igual que en la gráfica anterior, diez de las trece empresas objeto de estudio se encuentran en mejor situación que sus respectivos sectores. Destacamos de nuevo el caso de El Pantar, ya que como comentamos anteriormente esta cooperativa se financia principalmente a través de sus fondos propios. Como podemos observar, solo cuatro de las trece empresas estudiadas tienen ratios de autonomía financiera inferiores a 1, ya que las demás presentan un buen grado de independencia sobre sus respectivos acreedores.

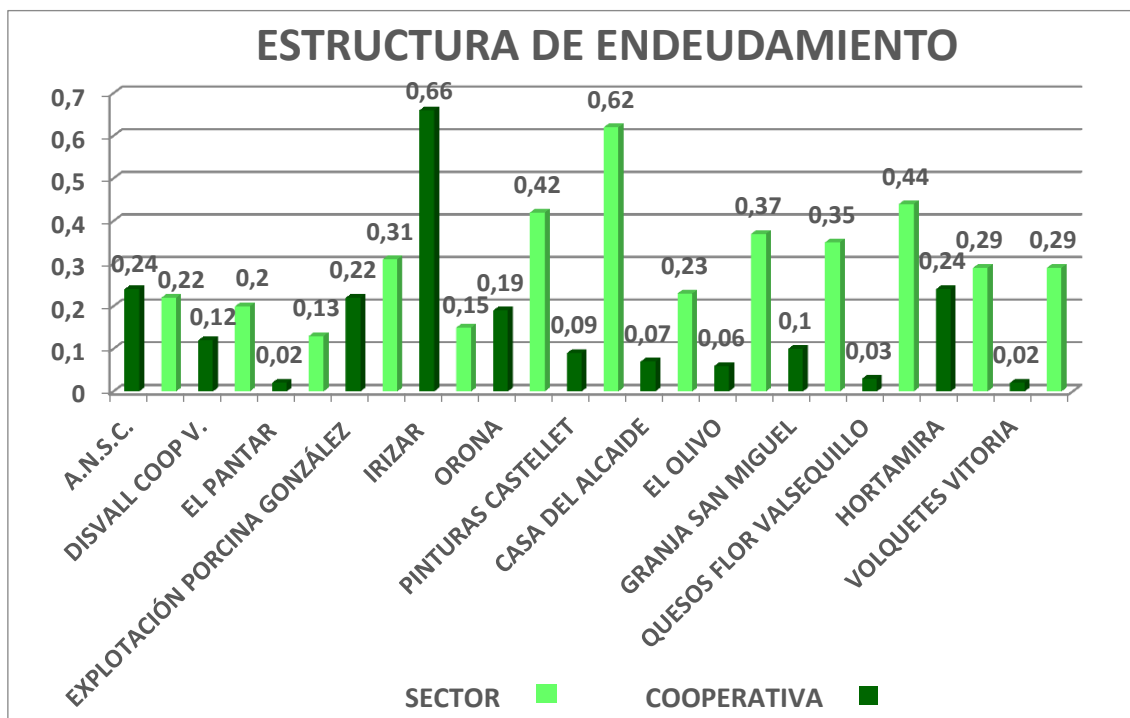
Procedemos ahora a analizar el área de financiación, a través del fondo de maniobra y la estructura de endeudamiento de las diferentes empresas, cuyos resultados mostramos en las siguientes gráficas.



Gráfica 4.3. Fondo de maniobra.
Fuente: Elaboración Propia.

En la gráfica número 3 observamos los datos relativos al fondo de maniobra de cada una de las empresas estudiadas. El fondo de maniobra representa la parte del activo corriente de una empresa que es financiada con deuda a largo plazo. La situación óptima es presentar un fondo de maniobra positivo, aunque sin llegar a ser muy elevado. De esta forma, conllevaría un coste de oportunidad para la empresa, al disponer de recursos ociosos que podría destinar a realizar otras inversiones.

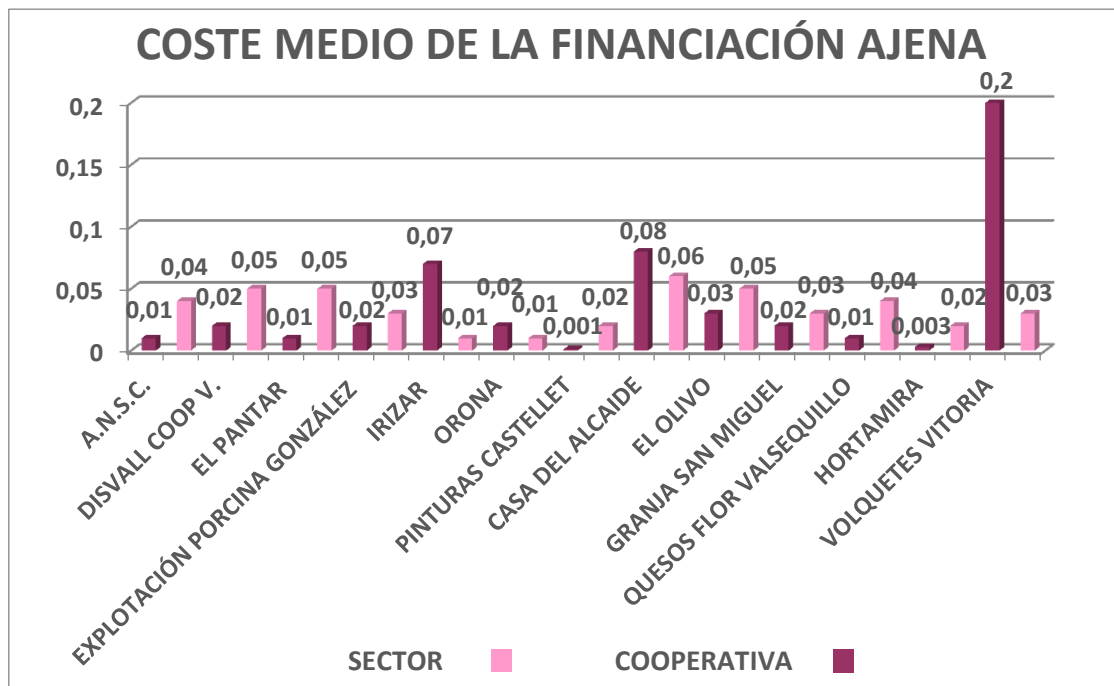
Como podemos observar doce de las trece cooperativas objeto de estudio presentan fondos de maniobra positivos, por lo que su estructura de financiación es principalmente a largo plazo. Destacamos las sociedades Irizar y Orona con fondos de maniobra muy superiores a sus respectivos sectores y al resto de empresas analizadas. Solo la cooperativa Granja San Miguel en una situación de desequilibrio financiero.



Gráfica 4.4. Estructura de endeudamiento.

Fuente: Elaboración propia.

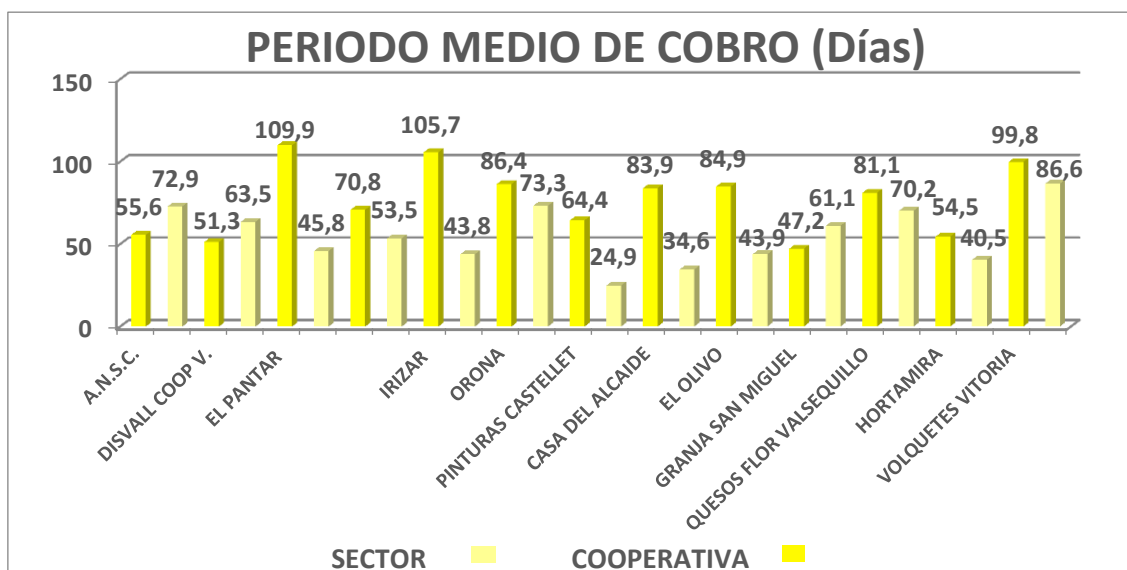
La gráfica 4 nos muestra como se estructuran los recursos ajenos de las empresas analizadas, es decir el peso que el pasivo no corriente tiene sobre el total de la deuda a corto plazo de la empresa. Una estructura de endeudamiento superior a 1 nos indica que la empresa en cuestión utiliza en mayor medida recursos ajenos a largo plazo, es decir que sus pasivos tardarán más tiempo en hacerse exigibles. En nuestro caso, ninguna de las empresas analizadas alcanza ese valor, obteniendo el resultado más cercano a 1 la sociedad cooperativa Irizar. Observando los resultados mostrados en esta gráfica, vemos como la mayoría de las sociedades cooperativas analizadas (once de las trece sociedades objeto de estudio) se encuentran en situaciones más desfavorables que sus respectivos sectores, indicando que la mayoría de sus deudas contraídas con terceros son a corto plazo.



Gráfica 4.5. Coste medio de la financiación ajena.

Fuente: Elaboración propia.

La gráfica 5 nos muestra el coste medio de la financiación ajena de las distintas empresas, nueve de las trece empresas estudiadas presentan valores mejores que los de sus sectores. Excepto en el caso de la cooperativa Volquetes Vitoria, todas las demás empresas muestran valores muy cercanos a cero, lo que nos indicaría que en las sociedades analizadas los gastos financieros no suponen una salida elevada de dinero, además de que muchas de ellas se financian en gran medida con sus fondos propios. A continuación, procederemos a analizar el área de liquidez de las sociedades elegidas, a través de los periodos medios de pago y cobro, el ratio de liquidez y el ratio de liquidez inmediata.

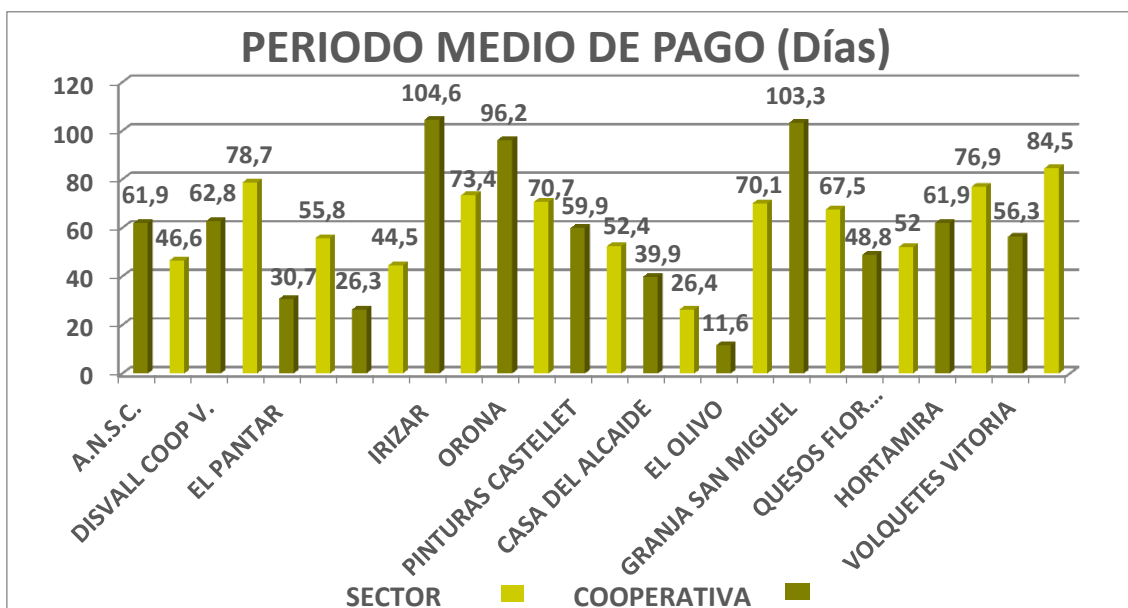


Gráfica 4.6. Periodo medio de cobro

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, la gráfica 6 representa el periodo, en días, que de media tardan las empresas estudiadas en cobrar a sus clientes. En este caso son las empresas que forman los sectores de comparación de las distintas cooperativas las que presentan mejores resultados.

Solo tres de las trece sociedades cooperativas analizadas cobran a sus clientes en un periodo inferior a sus respectivos sectores, es importante tener en cuenta el periodo medio de pago a los proveedores para determinar si efectivamente las empresas con mayor periodo medio de cobro podrían presentar o no un posible riesgo en la gestión de su tesorería. Los datos relativos a dicho periodo de pago se analizarán en la siguiente gráfica.



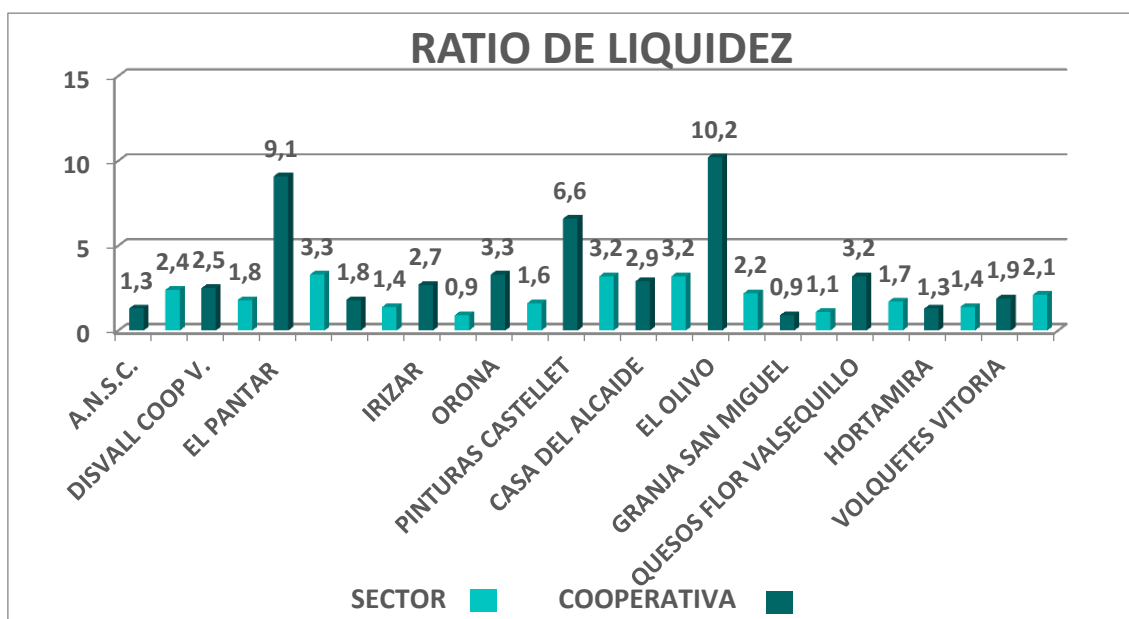
Gráfica 4.7. Periodo medio de pago.

Fuente: Elaboración Propia.

Con respecto al periodo medio de pago, representado en la gráfica 7, la mayoría de las sociedades cooperativas analizadas (siete de trece empresas) pagan a sus proveedores en un plazo inferior que sus respectivos sectores. En principio este dato puede parecer positivo, ya que significa que las cooperativas estudiadas cumplen a tiempo con sus obligaciones de pago, generando así, una mayor confianza y garantía a futuros proveedores de la sociedad.

Sin embargo, el verdadero equilibrio para cualquier sociedad se encuentra en una situación en la que el periodo medio de cobro es inferior al periodo medio de pago, es decir, la sociedad cobra a sus clientes antes que paga a sus proveedores. En nuestro caso, cinco de las trece cooperativas objeto de estudio (A.N.S.C, Disvall, Orona, Granja San Miguel y Hortamira) se encuentran en esa situación de equilibrio en la que sus periodos medios de cobro son inferiores a sus periodos medios de pago. Estas sociedades cuentan con un fuerte poder de negociación tanto con sus clientes como con sus proveedores.

El resto de cooperativas se encuentran en una situación más desfavorable, presentando necesidades de financiación más elevadas. Estas sociedades deberán recurrir a otros recursos, distintos de los fondos obtenidos de sus clientes, para poder afrontar el pago a sus proveedores.

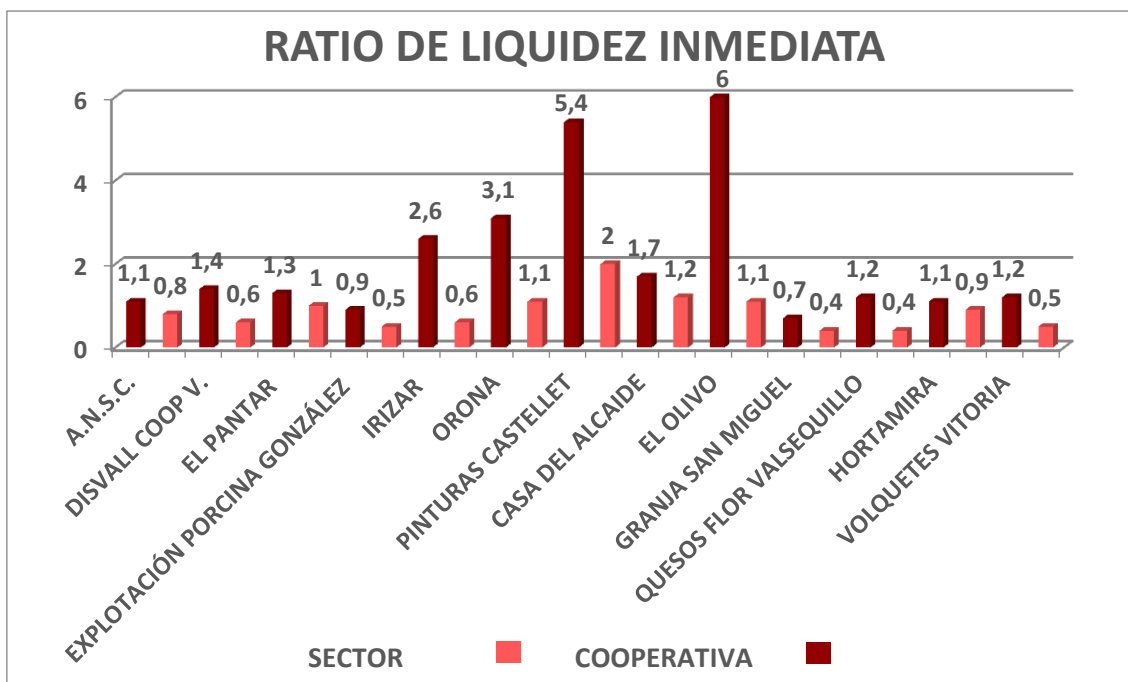


Gráfica 4.8. Ratio de liquidez

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 8 vemos representado el ratio de liquidez de las distintas sociedades estudiadas. Podemos comprobar cómo ocho de las trece cooperativas analizadas se encuentran por encima de la media de sus respectivos sectores. Por otro lado, de las cinco restantes, tres de ellas (Casa del Alcaide, Granja San Miguel y Hortamira) obtienen resultados prácticamente iguales a los de la media de su sector. De acuerdo con los datos que nos proporciona este ratio, podemos afirmar que las sociedades cooperativas están en una situación de liquidez más favorable que la media de sus sectores.

Todas las sociedades cooperativas objeto de nuestro estudio tienen un ratio de liquidez superior a 1, excepto la cooperativa Granja San Miguel con un resultado de 0,9. Por tanto, el activo corriente de dichas cooperativas es mayor que su pasivo corriente, indicando que posiblemente estas empresas no presentarán dificultades a la hora de atender sus obligaciones de pago más inmediatas.



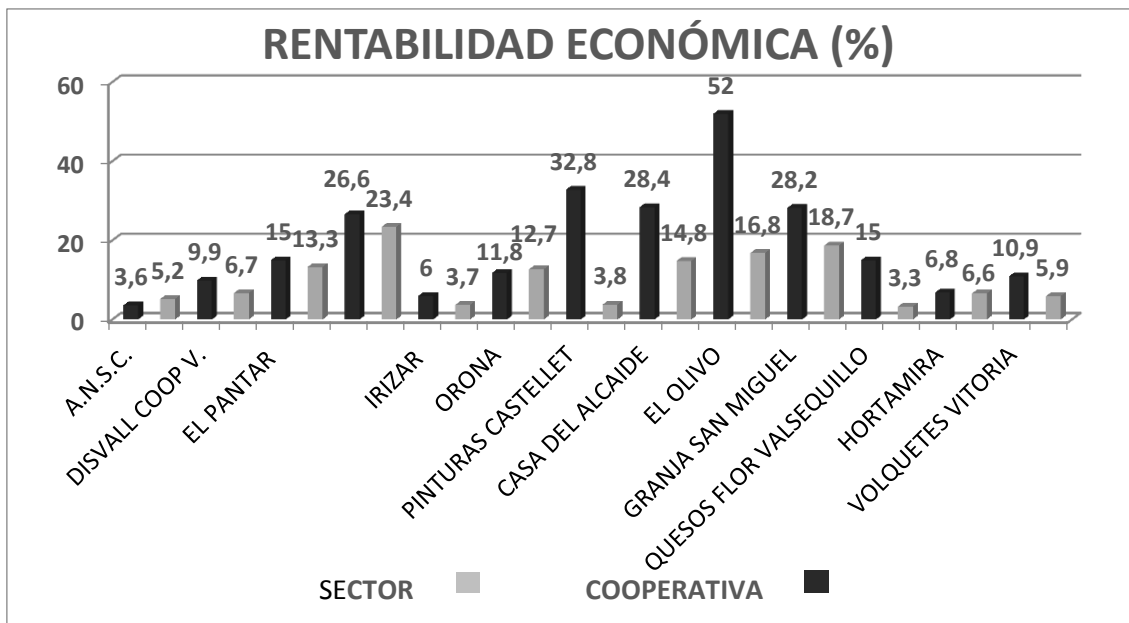
Gráfica 4.9. Ratio de liquidez inmediata.

Fuente: Elaboración propia.

En la gráfica 9 vemos representado el ratio de liquidez inmediata de las diferentes sociedades analizadas. La liquidez inmediata se obtiene al eliminar las existencias del ratio de liquidez, ya que estas tardan más tiempo en hacerse líquidas, es decir, en convertirse en dinero en efectivo.

Observamos como todas las sociedades cooperativas presentan mejores resultados que la media de su sector en lo relativo a liquidez inmediata. Solo las cooperativas Explotación Porcina González y Granja San Miguel obtienen resultados inferiores a 1 en este ratio (0,9 y 0,7 respectivamente). Por lo tanto, podemos afirmar que las cooperativas seleccionadas tienen capacidad para, con sus activos más líquidos hacer frente a sus deudas a corto plazo.

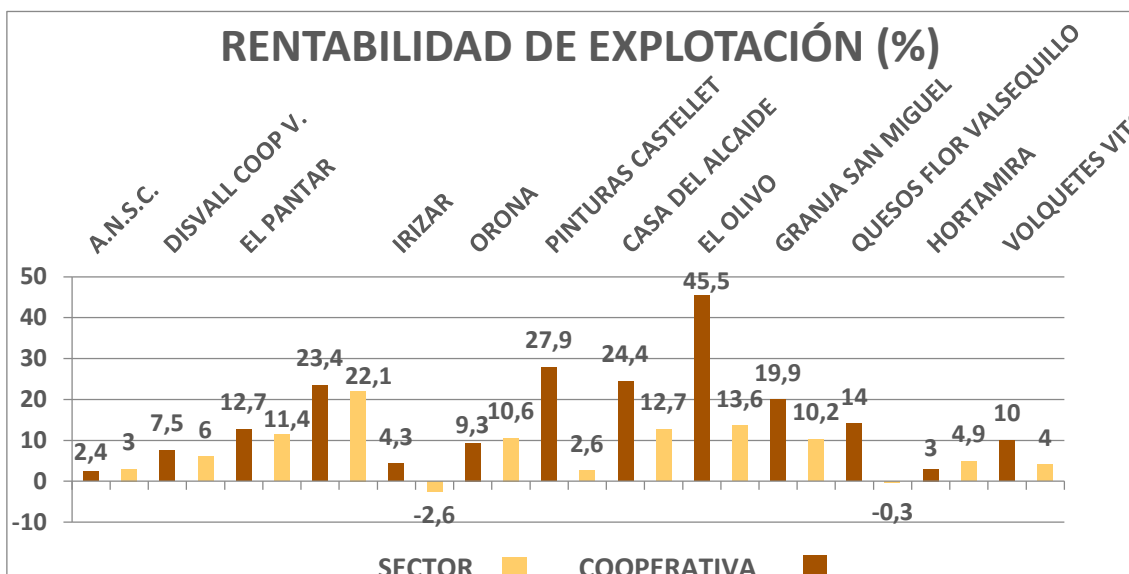
Por último analizaremos el área de rentabilidad de las empresas seleccionadas, mediante los ratios de rentabilidad económica, de explotación y financiera que exponemos en las siguientes gráficas.



Gráfica 4.10. Rentabilidad económica

Fuente: Elaboración propia.

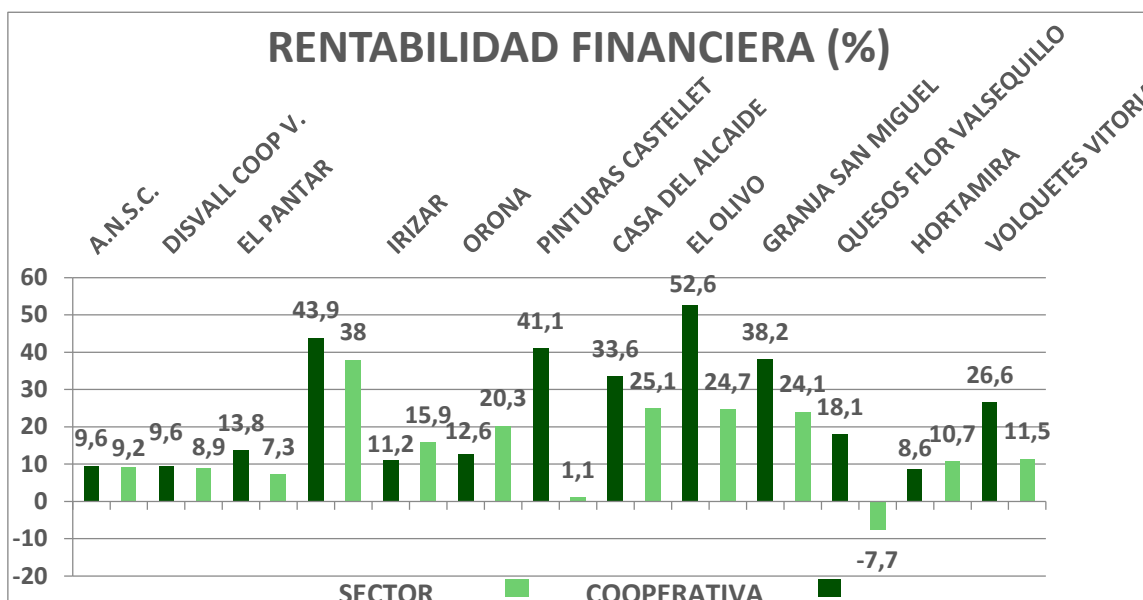
La rentabilidad económica mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios. De acuerdo con los resultados representados en la gráfica 10 vemos como once de las trece cooperativas seleccionadas se encuentran en mejor posición que la media de sus sectores. Es decir, la mayoría de las sociedades cooperativas analizadas rentabilizan sus inversiones en mayor medida que la media de sus respectivos sectores. Cabe destacar el caso de la cooperativa El Olivo, con una rentabilidad económica muy superior a la del resto de empresas.



Gráfica 4.11. Rentabilidad de explotación

Fuente: Elaboración propia.

En lo relativo a la rentabilidad de explotación, la cual vemos representada en la gráfica 11, observamos como diez de las trece cooperativas analizadas presentan mejores resultados que los de la media de su sector, llegando éstos últimos a ser negativos en algunos casos. Destacamos de nuevo a la sociedad cooperativa El Olivo por su elevada rentabilidad de explotación con respecto a las demás sociedades.



Gráfica 4.12. Rentabilidad financiera.

Fuente: Elaboración propia.

Por último, respecto a la rentabilidad financiera, en la gráfica 12 podemos observar que diez de las trece sociedades cooperativas objeto de nuestro estudio presentan una rentabilidad financiera superior a la de la media de sus sectores. En este caso son las cooperativas Explotación Porcina González y El Olivo las que destacan por sus elevados resultados en comparación con las demás empresas analizadas.

CAPÍTULO 5

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación es determinar si el modelo cooperativista representa una solución empresarial realmente rentable y capaz de obtener no solo buenos resultados financieros, si no mejores que los de empresas tradicionalmente denominadas “capitalistas”. Para ello, tras seleccionar trece sociedades cooperativas y sus respectivos sectores de comparación, hemos aplicado a sus cuentas anuales presentadas en 2017, una serie de ratios económico-financieros que nos permitan analizar su solvencia, estructura financiera, liquidez y rentabilidad. De acuerdo con los resultados obtenidos en este análisis podemos concluir:

En primer lugar, con respecto al área de solvencia, las sociedades cooperativas analizadas han resultado ser más solventes que la media de sus sectores. Diez de estas trece empresas seleccionadas presentan mejores resultados que sus respectivos sectores tanto en el ratio de solvencia, como en el de autonomía financiera. Por tanto podemos concluir que dichas cooperativas disponen de una mayor capacidad para afrontar sus compromisos de pago y un menor grado de dependencia de la financiación externa.

La segunda área analizada ha sido la estructura financiera. Respecto al fondo de maniobra la mayoría de las cooperativas estudiadas presentan valores más elevados que su sector, lo que demuestra que las mismas disponen de mayores garantías de supervivencia, al disponer de un excedente de recursos financieros a largo plazo para financiar el activo circulante.

En cuanto a la estructura de endeudamiento, son los sectores los que obtienen mejores resultados ya que su pasivo a largo plazo cuenta con un mayor peso respecto al pasivo a corto plazo que en el caso de la mayoría de cooperativas analizadas. A pesar de ello, en muchas de las cooperativas este mal resultado se debe a que se financian en gran medida con sus fondos propios por lo que los datos obtenidos del ratio pasivo a largo plazo/pasivo a corto plazo no resultan muy concluyentes. Por último, las cooperativas analizadas se encuentran en una situación más ventajosa que la media de sus sectores en cuanto al coste medio de su financiación ajena.

La tercera área estudiada ha sido la liquidez. Con respecto a los periodos medios de cobro y pago, cabe señalar que solo cinco de las trece sociedades cooperativas seleccionadas se encuentran en una situación de equilibrio, ya que sus periodos de cobro son inferiores a sus periodos de pago. En cuanto a los ratios de liquidez señalamos que la mayoría de las cooperativas obtienen mejores resultados que sus sectores en el ratio de liquidez, y todas ellas presentan mejores cifras que sus sectores en el ratio de liquidez inmediata.

Podemos concluir que las cooperativas analizadas disponen de más liquidez que la media de sus sectores, exceptuando el problema que presentan algunas en cuanto a sus periodos medios de cobro y pago. Para solucionar dicho problema las sociedades cooperativas podrían utilizar diferentes alternativas, como ofrecer descuentos por pronto pago a sus clientes o utilizar métodos de gestión de pagos como el confirming.

Por último hemos analizado el área de rentabilidad. Podemos comprobar como la gran mayoría de las cooperativas analizadas obtienen mejores resultados que la media de sus sectores en lo relativo a la rentabilidad económica, de explotación y financiera. Es decir, las sociedades cooperativas, en comparación con sus respectivos

sectores, rentabilizan en mayor medida sus inversiones y ofrecen mayores resultados a sus cooperativistas.

De acuerdo con los resultados comentados anteriormente, podemos afirmar que las empresas que adoptan el modelo cooperativista presentan una mejor solvencia, estructura de endeudamiento, liquidez y rentabilidad que las empresas que siguen modelos empresariales menos sociales y más centrados en la obtención de resultados económicos como principal objetivo.

Finalmente, hemos podido comprobar cómo la adopción de principios cooperativos como la democracia, la igualdad, la educación y la primacía de los trabajadores y su bienestar sobre el beneficio económico, no son un lastre a la hora de obtener resultados financieros positivos si no que de hecho, son un instrumento para alcanzar ventajas competitivas. Deseamos que con el paso del tiempo y el desarrollo e implantación en nuestra realidad de nuevas formas de entender la gestión empresarial, como la economía del bien común o la responsabilidad social corporativa, todas las sociedades pongan en práctica estos valores, tan beneficiosos para todo el conjunto de la sociedad.

Bibliografía

- Barea, J.; Juliá, J.F.; Monzón, J.L. (1999): "Grupos empresariales de la Economía Social en España", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 66-98.
- Barea, J.; Monzón, J.L. (1992): "La Economía social en España. Entre Economía Capitalista y Economía Pública", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 131-156.
- Barea, J. y Monzón, J.L. (1992): *Libro Blanco de la Economía Social en España*, Informes del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Belhouari, Al.; Buendía Martínez, I.; Lapointe, M.J.; Tremblay, B. (2005): "La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 191-208.
- Castilla, F.; Gallardo, D. (2014): "La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa de las herramientas más utilizadas en la actualidad", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 7-34.
- Castro, M. (2006): "Las empresas de economía social y la responsabilidad social corporativa", *Papeles de Economía Española*, 92-104.
- Chaves, R.; Monzón, J.L. (2001): "Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 7-33.
- Chaves, R.; Monzón, J.L.; Pérez De Uralde, J.M.; Radrigán, M. (2013): "La Economía Social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 122-150.
- Clemente, J.; Díaz Foncea, M.; Marcuello, C. (2009): "Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales en España: estudio de su contribución a la creación de empleo y al crecimiento económico", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 35-69.
- Díaz-Foncea, M.; Marcuello, C. (2010): "Impacto económico de las cooperativas. La generación de empleo en las sociedades cooperativas y su relación con el PIB", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 23-44.
- Díaz-Foncea, M.; Marcuello, C. (2013): "Evolución del sector cooperativo en España". *4th International CIRIEC Research Conference on the Social Economy*, Antwerp (Bélgica).
- Felber, C. (2012): *La economía del bien común*, Deusto, Barcelona.
- Genovart, J.I. (2012): *Aspectos económico-contables de las sociedades cooperativas* (Tesis doctoral). Recuperado de: <http://dspace.uib.es/xmlui/handle/11201/2492>
- González, M.; Martínez, C. (2003): "Responsabilidad Social de la empres. Concepto, medición y desarrollo en España", *Boletín económico de ICE*, 2755.
- Jiménez, S.M., García-Ayuso, M., Sierra, G.J. (2002): *Análisis Financiero*, Edición pirámide, 2º Ed., Madrid.
- Ley 27/199, de 16 de Julio, de Cooperativas (B.O.E. núm. 170, de 17 de Julio).
- Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (B.O.E. núm. 76, de 30 de Marzo).
- Marín, A.L. (1995): *La participación en el trabajo: el futuro del trabajo humano*, Lumen, Madrid.
- Reglamento (CE) nº1435/2003, del Consejo, de 22 de Julio de 2003, relativo al Estatuto de la sociedad cooperativa europea (SCE) (D.U.O.E. núm. 207, de 18 de Agosto).

Sáez-Fernández, F.J.; González-Gómez, F.; Sánchez, M.T. (2003): "Cooperativas, sociedades laborales y mutualidades de previsión social: 25 años de progreso de la economía social de mercado bajo la constitución de 1978", *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 175-198.

Vargas, A. (2004): "Empresas cooperativas, ventaja competitiva y tecnologías de la información", *CIRIEC, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 13-29.

